

MEMORIA DE ACTIVIDADES 2016

CÁMARA DE COMERCIO, INDUSTRIA
Y SERVICIOS DE ZARAGOZA

Memoria de actividades 2016

Edita: Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Zaragoza
Pº Isabel La Católica, 2 50009 Zaragoza
Tlfn. 976 30 61 61 Fax 976 35 79 45
secretaria@camarazaragoza.com
www.camarazaragoza.com

MEMORIA DE ACTIVIDADES 2016

ÍNDICE

Información Corporativa	8
Actividad Institucional	17
Actividades por áreas	34
• Internacional	36
• Formación y empleo	54
• Creación de empresas y competitividad	78
Club Cámara	176



INFORMACIÓN CORPORATIVA

PLENO 2010-2016

GRUPO	EMPRESAS
1 Energía eléctrica. Extracción y preparación de minerales metálicos	Arcelormittal Zaragoza, S.A. Energías de Aragón I, S.L.
2 Extracción de minerales no metálicos ni energéticos	José María Gallizo, S.L.
3 Industria química	General de Antioxidantes, S.L.
4 Fabricación de primeras materias plásticas	Celulosa Fabril S.A.
5 Fabricación de productos metálicos (excepto máquinas y material de transporte)	Industrias Emilio Díaz, S.A. Pikolín, S.A.
6 Construcción mecánica, de máquinas para minería y construcción, y agrícola. Fabricación de joyería y bisutería	Básculas Sorribes, S.L. Enarco, S.A. Taim Weser, S.A.
7 Construcción de máquinas de oficina y ordenadores. Maquinaria y material eléctrico y electrónico	Avanti Wind Systems, S.L. BSH Electrodomésticos España, S.A.
8 Construcción de automóviles y repuestos	General Motors España, S.L. Airtex Products, S.A. Seguridad de Servicio Móvil, S.L.
9 Industrias de productos alimenticios y bebidas	Grandes Vinos y Viñedos, S.A. La Zaragozana, S.A. Magdalenas Lázaro, S.A.
10 Industria textil, cuero, calzado y transformación de caucho	Cardenal Internacional, S.A. Innovación 2000, S.L.
11 Industria de la madera, del corcho y del mueble	Industrias Monzón XXI, S.L. Jacinto Usán, S.A.
12 Industria del papel. Artes gráficas y edición	SAICA Voca Comunicación, S.L.U.
13 Construcción	Construcciones Navascués Zalaya, S.L. Construcciones Rubio Morte, S.A. Jesús Benavente, S.L.
14 Auxiliares de construcción	Electricidad Amaro, S.A. Emiliano Marcén, S.A.
15 Promoción y venta de edificaciones y terrenos. Alquileres. Servicios inmobiliarios	Agustín y Barranco, S.L. Edificaciones Torrena, S.L. Inmobiliaria Manuel Asín, S.L.
16 Comercio mayor materias primas agrarias, productos alimenticios, bebidas y tabaco	Jesús Verón y Cía., S.A.
17 Comercio mayor interindustrial	Distribuidora Internacional Carmen S.A. Firex, S.L.
18 Comercio mayor no comprendido en grupos 25 y 26. Comercio mayor joyería y bisutería	Ferpil, S.L. Industrias López Soriano, S.A.

19	Comercio menor de productos alimenticios, bebidas y tabaco	Cialdos, S.L. Pescados Olmeda, S.L.
20	Comercio menor de textil, confección, calzado, pieles, cuero, joyería y bisutería	Breylo S.C. Manuel Viver Godina
21	Comercio menor de productos farmacéuticos, de droguería y limpieza	Francisco Javier Ruiz Poza
22	Comercio menor de muebles y de material y aparatos eléctricos y electrodomésticos	Centro de Estudios San Miguel de Zaragoza, S.L. Simul, S.L.
23	Comercio menor de menaje. Ferretería. Regalos. Automóviles	Automóviles Antoñanzas, S.L
24	Comercio menor de libros, periódicos, papelería, escritorio, juguetes y artículos de deporte	Veral Software, S.L.
25	Comercio mixto en grandes superficies. Comercio menor bienes usados. Flores	Hipercor, S.A.
26	Restaurantes y cafeterías	Yzusa, S.L
27	Cafés, bares y otros	Monzu, S.L.
28	Servicio de hospedaje	Hernández Martínez Hostelería, S.L.
29	Transportes	Luis Miguel de Torres Segura Transportes Carreras S.A.
30	Instituciones financieras y de seguros	Ibercaja Barón Corredoría de Seguros, S.A.
31	Sanidad y servicios veterinarios. Servicios sociales y personales	Farm Bio-Control, S.L.
32	Telecomunicaciones. Servicios a empresas. Servicios profesionales comprendidos en el artículo 6 de la Ley 3/93	A3 Corporación Aragonesa de Servicios SCoop Miguel Ángel Domínguez Blasco
33	Reparaciones, limpieza y servicios agrícolas	Cuéllar Concesionario, S.A.
34	Educación, servicios culturales y recreativos	Compañía Inmobiliaria y de Inversiones S.A.

Vocales designados por las organizaciones empresariales:

- Miguel Ángel Compadre Prado
- José María de Lasala Lobera
- Berta Lorente Torrano
- María Jesús Lorente Ozcariz
- José María Marín Velázquez
- Miguel Marzo Ramo
- Gabriel Morales Ruiz
- José Ángel Subirá Castellón
- Marga Verón Jarque

REPRESENTACIONES Y PARTICIPACIONES

10

La Cámara de Comercio, Industria y Servicios impulsa el desarrollo económico y social de Zaragoza y su provincia, a través de su participación y representación en iniciativas institucionales:

- Feria de Zaragoza
- Fundación Basilio Paraíso
- Fundación Empresa Universidad de Zaragoza (FEUZ)
- Asociación Aragonesa de Arbitraje y Mediación
- Centro Iberoamericano de Desarrollo Estratégico Urbano (CIDEU)
- Asociación Aeronáutica Aragonesa (AERA)
- Cluster de Automoción de Aragón
- Cluster de la Salud de Aragón
- Cluster Urbano para el uso eficiente del agua (ZINNAE)
- Turismo
 - Patronato Municipal de Turismo (Ayuntamiento de Zaragoza)
 - Oficina de Congresos de Zaragoza (Zaragoza Convention Bureau)
- Innovación
 - Instituto Tecnológico de Aragón (ITA)
 - Centro Europeo de Empresas e Innovación (CEEI)
 - Comisión Provincial de Innovación de Zaragoza (Inza)
 - Asociación de Investigación, Desarrollo e Innovación (IDIA)
 - Fundación Parque Científico Tecnológico de Aula Dei
 - Innovaragón (Gobierno de Aragón)
- Internacionalización
 - Consejo Asesor para la Internacionalización de las Empresas (Gobierno de Aragón)

Representaciones institucionales:

- **Gobierno de Aragón:** Junta Arbitral de Consumo / Junta Arbitral de Transportes / Consejo Provincial de Pesca.
- **Ayuntamiento de Zaragoza:** Consejo Sectorial Agenda 21 Local / Consejo Sectorial de Ciencia y Tecnología/ Junta Municipal de Arbitrajes de Consumo / Consejo Sectorial de Seguimiento del Plan Integral del Casco Histórico (PICH)

- **Cámaras de Comercio:** Consejo Aragonés de Cámaras / Cámara de Comercio de España / Instituto Cameral de Creación y Desarrollo de la Empresa (Fundación Incyde) / Camerdata / Camerfirma / Asociación Iberoamericana de Cámaras de Comercio (AICO).
- **Desarrollo local, comarcal y regional:** Fundación Transpirenaica-Travesía Central del Pirineo / Ebrópolis (Asociación Plan Estratégico de Zaragoza) / Institución Ferial del Ayuntamiento de Caspe / Consejo Sectorial de Industria y Comercio del Ayuntamiento de Calatayud / Mesa de Empleo local de Calatayud / Consejo Socioeconómico de Ejea de los Caballeros / SOFEJEA
- **Fundaciones y asociaciones:** Asociación Cultural Los Sitios de Zaragoza / Fundación 2008 / Sindicatonde Iniciativa de Propaganda de Aragón-Centro de Iniciativas Turísticas (SIPA-CIT) / Fundación Canónica San Valero / Avalia Aragón Sociedad de Garantía Recíproca (SGR) / Asociación de Tiendas Virtuales de Aragón / Fundación Aitiip

COMITÉ EJECUTIVO

El Comité Ejecutivo, cuyos miembros son elegidos por el Pleno, es el órgano permanente de gestión, administración y propuesta de la Cámara.

- **Presidente:** Manuel Teruel Izquierdo
- **Vicepresidenta 1a:** María López Palacín
- **Vicepresidenta 2a:** Berta Lorente Torrano
- **Tesorero:** Juan José Sanz Pérez
- **Vocales:**
 - Miguel Marzo Ramo
 - Gabriel Morales Ruiz
 - Francisco Javier Ruiz Poza
 - Leopoldo Torralba Bayo
 - Jesús Verón Gormaz
- **Representante del Gobierno de Aragón:** Fernando Fernández Cuello
- **Secretario:** José Miguel Sánchez Muñoz

COMISIONES ASESORAS

Las Comisiones Asesoras y Sectoriales tienen carácter consultivo e informan a los órganos rectores de la Cámara (Pleno y Comité Ejecutivo).

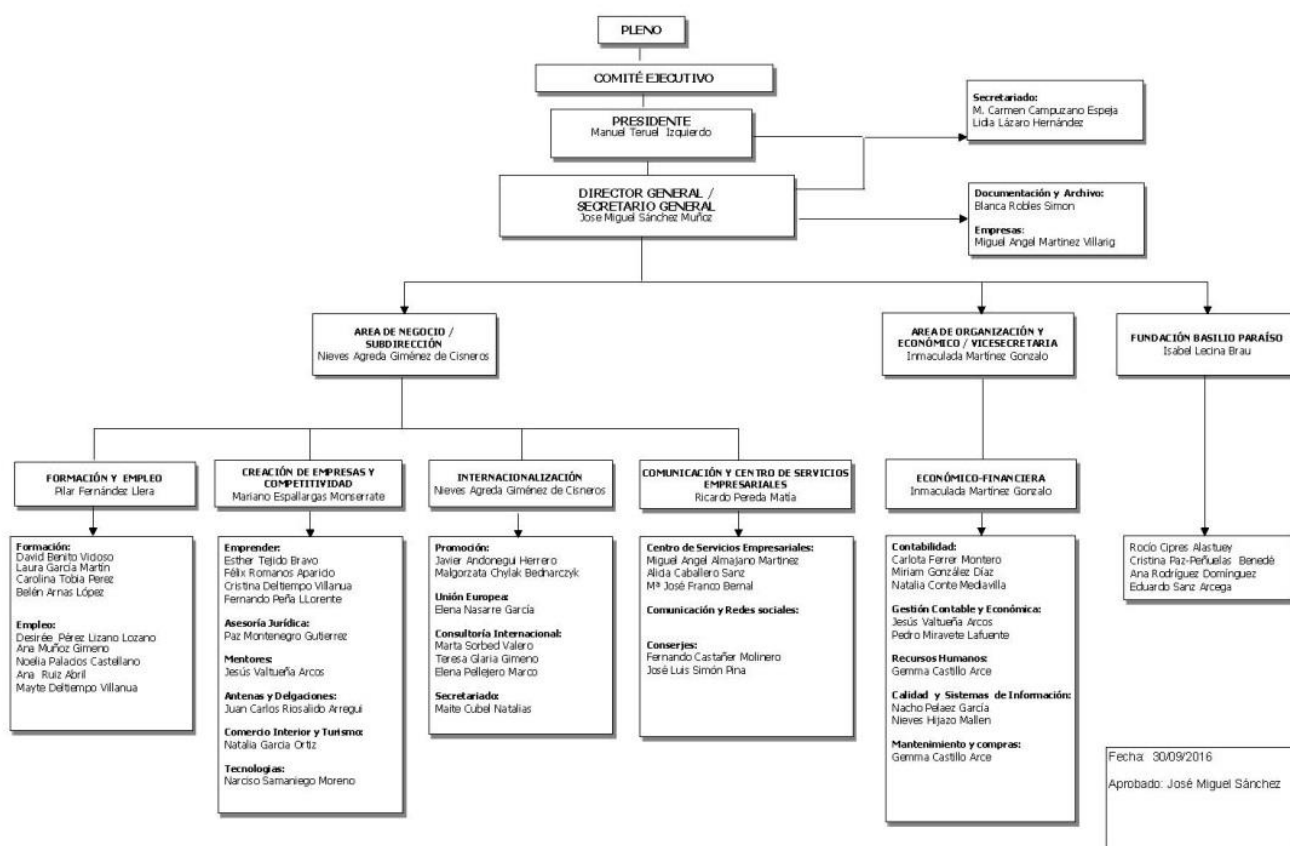
12

COMISIONES 2010-2016	PRESIDENTE
Comercio Interior	Gabriel Morales Ruiz
Creación de Empresas	María Jesús Lorente Ozcariz
Desarrollo Territorial	Jesús Verón Gormaz
Economía	Jesús Barreiro Sanz
Fiscal	Luis Fernando Mayayo Oloriz
Formación y Empleo	Miguel Marzo Rano
Industria y Energía	Joaquín Ángel Cezón Monge
Innovación	Jose María Marín Velázquez
Internacional	Fernando Martínez Sanz
Logística, Transporte e Infraestructuras	Jose Luis Carreras Lario
Medio Ambiente	María López Palacín
Mujer y Empresa	Irene Carmen Lequerica
Política de Pymes	Miguel Angel Compadre Prado
Riesgos Laborales	Ángel Vela Martínez
Sociedad de la Información	José María Marín Bernad
Turismo	Antonio Presencio Fernández
Urbanismo y Construcción	Leopoldo Torralba Bayo

Asimismo, las comisiones sectoriales de la Cámara de Comercio y las correspondientes a la Fundación Basilio Paraíso quedan de la siguiente forma, con sus respectivos presidentes:

Agroindustrial y consumo	José Antonio Briz Sánchez
Automoción	José Serón Ciércoles
Sanidad	Francisco Javier Ruiz Poza
Empresa Familiar	José Ángel Subirá Castellón
Responsabilidad Social Empresarial	Miguel Ángel Blasco Nogués

ORGANIGRAMA 2016



PRESUPUESTO 2016

INGRESOS

CONCEPTO	PRESUPUESTO
Aportaciones de empresas	439.850,00
Recursos no permanentes	3.955.600,00
TOTAL	4.395.450,00

GASTOS

CONCEPTO	PRESUPUESTO
Personal	1.815.400,00
Local	195.200,00
Material	116.600,00
Relaciones públicas	9.000,00
Publicaciones y suscripciones	17.000,00
Viajes	11.500,00
Formación y empleo	772.700,00
Estudios y asistencia técnica	393.450,00
Otros servicios	232.500,00
Cuotas a distintos organismos	201.000,00
Impuestos	168.500,00
Amortizaciones financieras	452.600,00
Diversos e imprevistos	10.000,00
TOTAL	4.395.450,00



ACTIVIDAD INSTITUCIONAL

(15/1/2016)

Las Cámaras de Comercio ofrecen ayudas entre 2016 y 2018 a los jóvenes del Programa Integral de Cualificación y Empleo (PICE)

17



Las Cámaras de Comercio de Aragón otorgan ayudas directas de 1.500 euros a las empresas por cada joven menor de 30 años que contraten del Programa Integral de Cualificación y Empleo (PICE). Las ayudas llegarán, durante el periodo 2016-18, a un total de 334 empresas aragonesas. Las Cámaras de Comercio apoyan además con 1.800 euros a un total de 25 jóvenes del mismo programa, que decidan poner en marcha su propio negocio.

AYUDAS A LA CONTRATACIÓN. Las empresas reciben una ayuda directa de 1.500 euros por cada contrato formalizado. Los contratos (uno por empresa) serán a tiempo completo y deberán tener una duración mínima de seis meses. Los jóvenes deberán estar previamente dados de alta en el Sistema Nacional de Garantía Juvenil y haber finalizado, al menos, la fase de orientación vocacional del Plan de Capacitación, que contempla el Programa Integral de Cualificación y Empleo de la Cámara.

AYUDA A EMPRENDEDORES. Los jóvenes que decidan crear su propio negocio, estén inscritos en el Sistema Nacional de Garantía Juvenil y hayan finalizado la orientación vocacional dentro del Plan de Capacitación del PICE, pueden recibir la ayuda de 1.800 euros. Con independencia de la forma jurídica que se elija, la actividad empresarial o profesional deberá permanecer de alta en el IAE y en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos al menos durante un año.

(11/03/2016)

La Cámara firma sendos acuerdos con Ibercaja y Bantierra para impulsar el desarrollo empresarial

El consejero delegado de Ibercaja, **Víctor Iglesias**, y el presidente de la Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Zaragoza, Manuel Teruel, han firmado un acuerdo de colaboración para contribuir y apoyar al desarrollo de las empresas, comercios y autónomos aragoneses. La primera línea de colaboración se concreta en el apoyo económico a distintas actividades que organiza la Cámara a través de su Fundación Basilio Paraíso, como la realización de estudios e informes especializados de divulgación económica y empresarial: Informe Económico de Aragón, Indicador de Confianza Empresarial y Paneles de Opinión. La colaboración de **Ibercaja** también se extiende a las jornadas sobre economía que la Cámara realiza a lo largo del año y en las que participan destacados ponentes de distintos ámbitos. En segundo lugar, Ibercaja ofrece a las empresas, pymes y autónomos que utilizan los diferentes servicios de la Cámara, asesoramiento y gestión personalizada para el desarrollo de sus proyectos empresariales. Además, Ibercaja se adhiere, con la firma de este convenio, al Club Cámara Empresa Líder.

18



Por su parte, **Bantierra**, primera entidad aragonesa de crédito cooperativo, y Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Zaragoza han firmado un convenio de colaboración que permitirá unir esfuerzos orientados a potenciar la competitividad de las empresas aragonesas. A través del acuerdo firmado por su director general, **Luis Ignacio Lucas**, con el presidente de la Cámara, Manuel Teruel, Bantierra entra a formar parte del Club Cámara Empresa Líder y llevará a cabo planes de asesoramiento empresarial en coordinación con los servicios de la Cámara, aportando la evaluación y seguimiento financiero de los proyectos. Asimismo, la Caja, a través de su departamento de Negocio Exterior, prestará asesoramiento y realizará el acompañamiento permanente a las empresas aragonesas en su actividad exportadora.

(19/04/2016)

Manuel Teruel lanza el Objetivo 20: "Que en 2020 alrededor de un millar de empresas aragonesas exporten de manera permanente"

19

Más eficacia en la gestión de recursos, menos duplicidades y una meta común: apoyar a las empresas aragonesas en los mercados internacionales, sean cuales sean sus necesidades. Son los objetivos del Plan Estratégico para la Internacionalización 2016-2020 con el que se coordinarán las acciones de Aragón Exterior -empresa pública de apoyo a la internacionalización y la captación de inversiones- y las Cámaras de Comercio, que han elaborado por primera vez un Plan Cameral de Internacionalización en el marco de la nueva legislación. El objetivo común es apoyar a más de 800 empresas aragonesas a través de acciones individuales, sectoriales y de formación y difusión general.



En la presentación del Plan, Manuel Teruel, presidente del Consejo Aragonés de Cámaras y de la Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Zaragoza, aseguró que “tanto la nueva Ley de Cámaras de Comercio de 2014 como la Ley de Cámaras de Aragón refuerzan nuestro papel institucional en el desarrollo de las empresas y en la colaboración con las Administraciones al servicio de los intereses generales de España y de Aragón. La Ley de Cámaras nos marca cuatro actuaciones y una de ellas es el Plan de Internacionalización, que pretende que todas las acciones que se hagan con terceros países cuenten con cierta regulación”.

Teruel explicó además el Objetivo 20: que en 2020 alrededor de un millar de empresas exporten de manera permanente y contar con un censo estable de más de 2.000. Buscando este objetivo, el presidente del Consejo Aragonés de Cámaras explicó en qué consiste el Plan Cameral de Internacionalización, coordinado con el Gobierno de Aragón. El programa establece sus acciones de forma específica en función de los perfiles detectados:

- Empresas de preiniciación: pymes y micropymes que no exportan o lo hacen de manera esporádica.
- Empresas de iniciación: compañías con un diagnóstico de potencial exportador positivo y que han alcanzado en su último año un volumen de entre 25.000 y 50.000 euros.
- Empresas en consolidación: que no exportan de forma regular o que tienen capacidad para incrementar sus ventas actuales al exterior.
- Empresas consolidadas: las que exportan de forma regular y con un volumen significativo, además de disponer de capacidad inversora para abordar etapas avanzadas del proceso de internacionalización.

A su vez, el Plan Cameral de Internacionalización contempla 5 ejes estratégicos:

- Identificación de las empresas con capacidad de internacionalizarse.
- Fomento de la cultura de la internacionalización entre la sociedad civil y la empresarial.
- Impulso al acceso de las empresas aragonesas a los mercados exteriores y su consolidación internacional
- Desarrollo de planes de actuación para agrupaciones de empresas, según sectores y países de oportunidad.
- Formación de capital humano para la internacionalización, innovación y mejora de la competitividad.

Estas acciones se completarán con jornadas de iniciación y de sensibilización, elaboración de diagnósticos de potencial exportador, talleres de operativa internacional, cursos de formación y sesiones informativas sobre mercados, entre otras iniciativas.

Teruel recordó además que las Cámaras de Comercio aragonesas organizan 13 misiones comerciales en 2016 a 20 países estratégicos y que han diseñado 1.200 acciones en las que participarán 1.500 empresas. El presidente del Consejo Aragonés de Cámaras también señaló que las empresas tienen a su disposición Asitel, el servicio de traducción e interpretación que cuenta con un censo de 30 idiomas y ofrece servicios hasta de traducción jurada.

(30/4/2016)

Asia y África, destinos emergentes para las exportaciones aragonesas en 2016

Los emergentes mercados del sudeste de Asia y del África subsahariana constituyeron las principales novedades del programa 2016 de misiones comerciales y encuentros empresariales en el exterior que las Cámaras de Comercio de Aragón ofrecieron a las empresas. En total, fueron 16 viajes de negocio a 27 destinos en los cinco continentes, en los que participaron más de un centenar de empresas aragonesas. El programa exterior forma parte del Plan Cameral de Internacionalización que impulsan el Departamento de Economía, Industria y Empleo del Gobierno de Aragón y las instituciones camerales de la comunidad.

21



La apuesta por las crecientes oportunidades en Asia y África subsahariana llevó a los exportadores aragoneses hasta destinos como Filipinas, Tailandia y Vietnam, o Senegal, Ghana, Costa de Marfil y Mauritania, sin olvidar otros mercados de esas regiones, como Emiratos Árabes y Qatar, o Argelia,

Marruecos y Cabo Verde. Los cinco continentes se completaron con la misión comercial realizada a Nueva Zelanda y Australia.

El plan de internacionalización de las Cámaras de Comercio se completa con el impulso a la iniciación de las pymes aragonesas en los mercados exteriores, así como con un intenso apoyo a las empresas exportadoras mediante asesoría, formación y gestión de documentos. El objetivo es acompañar la creciente salida al exterior de las pequeñas y medianas empresas, a la vez que se profundiza en la diversificación de mercados y sectores.

(6/5/2016)

Atlas Copco, Cables RCT, Kintech y Ghessu Bath, Premios a la Exportación 2015



22

Tres firmas aragonesas con energía fueron las compañías distinguidas con los Premios a la Exportación 2015 de la Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Zaragoza: Atlas Copco Zaragoza (en la categoría de gran empresa), Cables RCT (mediana) y Kintech Engineering (pequeña), a las que se sumó el reconocimiento a Ghessu Bath como emprendedor internacional. Los premios, que en esa edición superaron las 100 distinciones en sus casi 40 años de historia, contaron con el apoyo y patrocinio de Ibercaja, Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación (CESCE) y Halcón Viajes. El acto de entrega de los Premios a la Exportación se celebró el 26 de mayo en la Cámara. La cita anual del sector más dinámico de la economía aragonesa, reunió a 400 directivos, empresarios y profesionales implicados en la internacionalización, y contó con la intervención del director general de Internacionalización de la Empresa del Instituto de Comercio Exterior (Icex), Isaac Martín-Barbero.

NUEVO SELLO PARA LAS EMPRESAS PREMIADAS

Esta nueva marca distingue a las empresas ganadoras y su aplicación permite reconocer el impulso exportador de la economía aragonesa.



(7/6/2016)

Las Cámaras de Comercio reclaman pactos que garanticen la estabilidad y refuercen la confianza

Declaración del Comité Ejecutivo de la Cámara de Comercio de España, apoyado por las cámaras de Aragón, ante las elecciones generales del 26 de junio

23

La pertenencia a la Unión Europea y el sistema institucional definido por la Constitución de 1978, que instaura los principios de Democracia, Estado de Derecho, economía social de mercado y Estado del Bienestar, son los pilares fundamentales sobre los que se ha asentado la convivencia en los últimos 40 años en los que la sociedad española ha alcanzado altas cotas de prosperidad y bienestar. Esos principios constituyen, como se ha evidenciado, las premisas básicas para que las empresas puedan desarrollar su actividad, llevar a cabo nuevos planes de inversión, crear puestos de trabajo y ser competitivas en el mercado global.

Las Cámaras de Comercio, que tienen encomendada la defensa de los intereses generales de las empresas, consideran que la preservación de esos principios es esencial para asegurar el bienestar social y económico del conjunto de los ciudadanos. Así consta en la declaración aprobada por el Comité Ejecutivo de la Cámara de Comercio de España. **Manuel Teruel**, presidente del Consejo Aragonés de Cámaras, ha expresado el apoyo al texto desde las tres Cámaras de la comunidad autónoma.

Los españoles están llamados nuevamente a las urnas después de que las principales fuerzas políticas no hayan alcanzado un acuerdo para formar gobierno tras los comicios del pasado 20 de diciembre. El resultado es que el país lleva sumido en una situación de interinidad política que dura ya más de seis meses. Por ello, tras las elecciones, las empresas demandan un debate inmediato y efectivo entre las diferentes fuerzas políticas, que desemboque en necesarios pactos capaces de garantizar la estabilidad, que refuercen la confianza de los diferentes actores y que aseguren los principios aludidos.

En el ámbito económico-empresarial, las Cámaras de Comercio ya reclamaron en diciembre pasado sólidos pactos de Estado en cuatro cuestiones clave para nuestro modelo de desarrollo a largo plazo, como son la competitividad e internacionalización de la economía española, la formación y el empleo, la unidad de mercado, y la energía. Es importante señalar también que la estabilidad macroeconómica debe seguir siendo uno de los pilares de la expansión de la economía española, por lo que es necesario mantener el proceso de consolidación fiscal.

(11/7/2016)

ACCO y Cámara Zaragoza lanzan el Sello de Calidad de la Rehabilitación en Aragón

Las claves a la hora de contratar unas obras de rehabilitación por comunidades de vecinos y propietarios particulares: seriedad, profesionalidad y solvencia de la empresa. La solución para organizar unas obras con confianza y seguridad: una nueva marca de calidad que pone en marcha en Aragón la Asociación de Constructores Contratistas de Obras (ACCO) en colaboración con la Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Zaragoza.

Se trata del Sello de Calidad de la Rehabilitación en Aragón, una iniciativa que cuenta con una plataforma en internet (www.sellorehabilitacionaragon.es) para solicitudes y tramitación de presupuestos de obras.



Vicente Lafuente, gerente de ACCO, ha presentado la certificación de profesionalidad para la rehabilitación y reforma de edificios y locales en la comunidad autónoma, denominada RH+ A. La marca es pionera en Aragón y cuenta con exigentes requisitos de calidad y profesionalidad.

ACCO cuenta con casi 40 años de trayectoria y forma parte de la Federación de Empresas de la Construcción de Zaragoza (Fecza), la organización empresarial de referencia del sector. ACCO y Cámara de Comercio apuestan por un sector profesional basado en la calidad y orientado al cliente.

(26/9/2016)

Aragón consolida su crecimiento económico

El informe de la Fundación Basilio Paraíso e Ibercaja constata la creación de empleo y el aumento del PIB, aunque alerta de una cierta deceleración

25



El crecimiento experimentado por la economía aragonesa en los últimos ejercicios se consolidó en 2015 con un crecimiento en torno al 3%, aunque dejó de acelerarse a partir del segundo semestre del año. La mejora creciente de la economía tuvo también un claro reflejo en el mercado laboral aragonés, cuya tasa de paro se mantuvo más de cinco puntos por debajo de la nacional. El empleo aumentó en todos los sectores, especialmente en servicios, industria, construcción y agricultura.

La mayoría de los indicadores de la economía aragonesa fueron positivos en 2015, un clima que se ha mantenido a lo largo de este año. El contexto internacional contribuye a favorecer este clima favorable porque se mantiene la situación de relativa estabilidad financiera y económica. Y ello a pesar de la posible repercusión del Brexit y de las políticas monetarias divergentes en Estados Unidos, Reino Unido, Japón y la zona euro. El análisis se recoge en el Informe Económico de Aragón, editado por la Fundación Basilio Paraíso e Ibercaja, presentado por **Manuel Teruel**, presidente de la Cámara de Comercio, y **Marcos Sanso**, catedrático de Análisis Económico de la Universidad de Zaragoza.

A lo largo de más de 100 páginas, el informe analiza los factores que conforman la realidad económica de la Comunidad Autónoma y presta, además, especial atención al tejido empresarial. De hecho, la novedad de esta edición es la incorporación de un apartado que presenta conjuntamente los resultados sobre rentabilidad y productividad de las empresas aragonesas, tras haber presentado en informes anteriores monográficos sobre cada una de estas variables.

Para el estudio se ha analizado una muestra de casi 18.000 empresas (Sociedades Anónimas y Sociedades Limitadas) con sede en Aragón, durante el periodo 2000-2014. La rentabilidad se calcula como el porcentaje que representan los beneficios antes de impuestos sobre el valor del activo. La productividad se ha calculado como el valor añadido generado en promedio por un trabajador de cada empresa.

Los datos indican que, tras cuatro años de pérdidas, la rentabilidad promedio de Aragón logra por fin alcanzar un valor positivo, y lo hace en las tres provincias. Como consecuencia la productividad repunta de manera vigorosa. Los sectores más rentables en 2014 fueron la fabricación de productos informáticos, electrónicos y ópticos, y los más productivos las actividades financieras y de seguros, seguidas de la industria de la madera, corcho, papel y artes gráficas.



El informe se presentó a las empresas en una jornada en la que **Carlos Martínez Mongay**, director en la Dirección General de Asuntos Económicos y Financieros de la Comisión Europea, impartió la conferencia “*Actividad, empleo y reequilibrio en la eurozona. Previsiones de la Comisión Europea para 2016-2017*”. En la jornada también intervino **Manuel Teruel**, presidente de la Fundación Basilio Paraíso y de la Cámara de Zaragoza, **Antonio Lacoma**, director territorial de Ibercaja en Aragón, y el profesor **Marcos Sanso**. El director general de Economía del Gobierno de Aragón, **Luis Lanaspá**, clausuró el acto.

(28/9/2016)

75 Aniversario de la Feria de Zaragoza



27

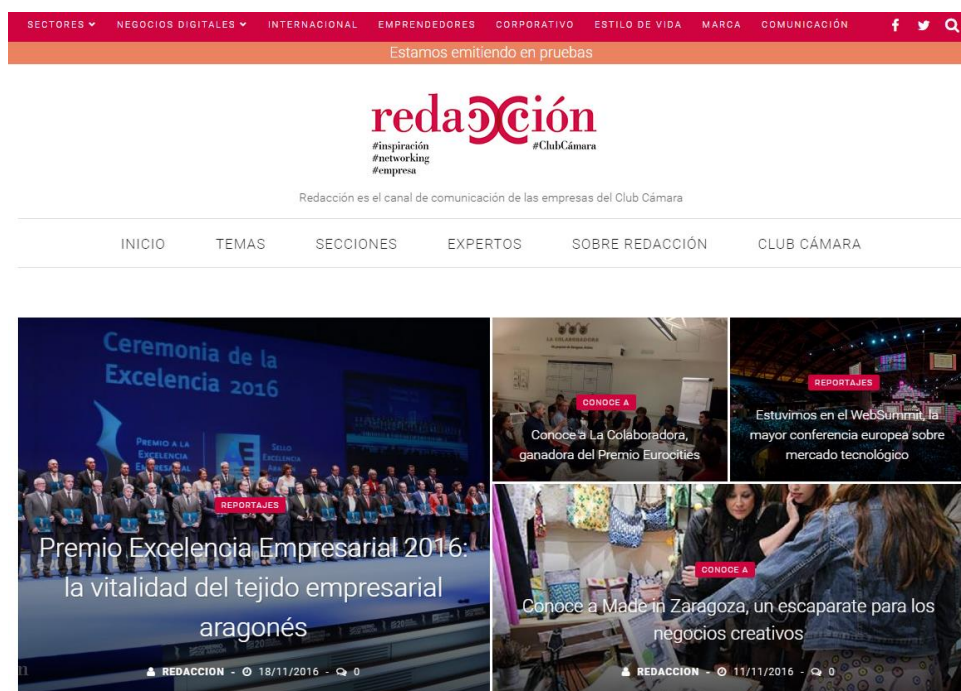
El presidente de Aragón, Javier Lambán, destacó durante la celebración del 75 aniversario de la Feria de Zaragoza, su papel de escaparate y al mismo tiempo motor de la economía de Aragón. Escaparate en cuanto a muestra de las potencialidades de la Comunidad, así como de otros muchos productos y servicios del mundo, generando un diálogo e interacción entre lo local y lo global. Igualmente, Lambán resaltó la gran capacidad de la feria para internacionalizar la imagen de Aragón y de la ciudad de Zaragoza.

Lambán no ha dudado en presumir del tejido empresarial por haber dado muestras de su interés en modernizarse y avanzar en el proceso de la internacionalización y en esa misma línea ha trabajado la Feria, «cuyos gestores han dado muestra de su vocación irrefrenable de sus gestores para anticiparse incluso a determinados avances». La Feria de Muestras es también, según destacó el Presidente de Aragón, un magnífico motor del turismo ferial.

Otro de los aspectos destacados por el presidente del Gobierno de Aragón fue el abanico de eventos feriales que abarcan parte de la agroindustria de la Comunidad, contribuyendo también a su desarrollo, como es la exitosa feria de agroalimentación, la Fima. El presidente de Aragón, Javier Lambán, compartió la celebración del 75 aniversario con Manuel Teruel, presidente de Feria de Zaragoza y Rogelio Cuairán, director de Feria de Zaragoza y el resto de autoridades.

(23/11/16)

Nace Redacción, el canal de comunicación para empresas del Club Cámara



28

El Club Cámara de la Cámara de Comercio ha lanzado un portal de comunicación hecho para las empresas de Zaragoza. El propósito de Redacción (redaccion.camarazaragoza.com) es servir de altavoz de las acciones y proyectos que ponga en marcha el tejido empresarial de la provincia y convertirse en un foco informativo para empresarios y emprendedores. La publicación, elaborada por un equipo redaccional del Club, se actualiza a diario con noticias, entrevistas y reportajes.

Sectores como la alimentación, el retail y el turismo, o aspectos como la internacionalización, el emprendimiento, la digitalización o la marca son algunas de las áreas de las que se ocupa esta nueva revista digital. Y lo hace además con la visión de un plantel de expertos de la Cámara, con amplia experiencia en dichas materias. Ellos son quienes seleccionan y comentan cada día las buenas prácticas de gestión de empresas con el fin de servir de inspiración a otras.

Y todo ello, otorgando un gran protagonismo al formato gráfico, con fotografías y vídeos que los usuarios podrán descargar y compartir en redes sociales.

(1/12/16)

Premio ADEA a la Trayectoria para el director de Cámara Zaragoza, José Miguel Sánchez



29

La Asociación de Ejecutivos y Directivos de Aragón (ADEA) reconoció con su Premio a la Trayectoria la labor del director general de la Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Zaragoza, José Miguel Sánchez, al frente de esta corporación. Sánchez, que desempeña el puesto desde 2003, ha liderado la puesta en marcha del Plan Estratégico que ha modernizado por completo la Cámara.



En total ADEA entregó once galardones en las categorías 'Gestión Financiera', 'Gestión de Recursos Humanos', 'Gestión Comercial-Marketing', 'Promoción Exterior', 'Emprendedor', 'Innovación', 'Labor Social', 'Directivo de Huesca', 'Directivo de Teruel', 'Trayectoria' y 'Directivo de Aragón'. La entrega de galardones contó con la presencia de numerosos representantes del mundo empresarial y político de la Comunidad.

(12/12/2016)

Unas 2.000 personas visitaron la exposición *‘CEFA, una mirada al futuro’*



30

Desde su inauguración, en el mes de septiembre, la exposición ‘CEFA, una mirada al futuro 1946-2016’ registró alrededor de 2.000 visitas de particulares y grupos organizados. Así, media docena de colegios de Zaragoza, el Clúster de la automoción o la Asociación de Empresa Familiar de Aragón protagonizaron algunas de las visitas guiadas a la muestra.



Este recorrido por los 70 años de la empresa zaragozana, desde su primera sede en el barrio de La Magdalena hasta sus instalaciones de más de 22.000 metros cuadrados en el polígono de Malpica, dio lugar además a la edición de un libro conmemorativo coordinado por el periodista Jesús Frago. La clausura oficial de la muestra y la presentación del libro tuvieron lugar el martes 13 de diciembre en el vestíbulo de la Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Zaragoza.

(20/12/16)

El Club Cámara continúa creciendo



31

Fersa Bearings, empresa dedicada al diseño, fabricación y distribución de rodamientos para el sector del automóvil, fue la última empresa en incorporarse durante 2016 al Club Empresa Líder de la Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Zaragoza. Con ella se cerró el año con 30 compañías adscritas a esta plataforma de liderazgo y networking empresarial.

Otras incorporaciones que tuvieron lugar en diciembre fueron las de **Novaltia**, una de las principales compañías españolas de distribución farmacéutica; **Deloitte**, la mayor firma española de servicios profesionales; y **Parque de Atracciones de Zaragoza**, referente ineludible del ocio en Aragón desde 1974.



Por su parte, el tejido exportador aragonés está representado en el centenar de empresas adheridas al Club Internacional. Y las pymes y autónomos zaragozanos participan también en los servicios y ventajas de la Cámara de Comercio a través del Club Empresa Red, que cuenta a cierre de ejercicio con casi 80 socios.



ACTIVIDADES POR ÁREAS

INTERNACIONAL

1. Servicio de Asesoría e información
2. Consultoría en iniciación y consolidación de procesos de internacionalización
3. Promoción de exportaciones
4. Seminarios técnicos y Jornadas sobre países
5. Publicaciones – Boletín Net
6. Proyectos europeos
7. Premios a la Exportación

34

FORMACIÓN Y EMPLEO

1. Oferta pública: Acciones de formación
 - a. Acciones subvencionadas por el Instituto Aragonés de Empleo
 - b. Formación Profesional Dual
2. Oferta pública: Acciones de empleo
 - a. Programa Integral para la mejora de la empleabilidad y la inserción
 - b. Programa Integral de Cualificación y Empleo (PICE)
3. Oferta privada: Acciones de formación
 - a. En colaboración con instituciones y entidades
 - b. Formación de Catálogo
 - c. Formación a Medida para Empresas
 - d. Formación online
 - e. Jornadas
 - f. Programas Superiores
 - g. Formación Profesional Dual
4. Oferta privada: Acciones de empleo
 - a. Red de Empleo
 - b. Servicios de desarrollo competencial
 - c. Agencia Privada de Colocación

CREACIÓN DE EMPRESAS Y COMPETITIVIDAD

1. La actividad emprendedora en Zaragoza
2. Programa de Atención al Emprendedor en su Domicilio (PAED)
3. Prestación de servicios a emprendedores y empresas en materia de promoción del empleo y fomento del espíritu emprendedor (INAEM)
 - a. Talleres de consolidación de empresas
 - b. Programa Emprendedores
 - c. Acción formativa
 - d. Programa Mentores
4. Punto de Atención a la Empresa (PAE)
5. Programa de Apoyo Empresarial a las Mujeres (PAEM)
6. Actividad de la Cámara de Zaragoza en la provincia.
7. Acciones de tecnologías
8. Comercio
9. Turismo

INTERNACIONAL

ÁREA INTERNACIONAL



La mejora de la posición competitiva de las pymes aragonesas pasa necesariamente por su internacionalización. Para ello, desde Cámara Zaragoza se están desarrollando proyectos que, pensando siempre en el perfil de la empresa y en su potencial de internacionalización, contribuyan a hacer crecer el número de empresas exportadoras de nuestra comunidad, incrementando su cifra de negocio, ampliando el número de mercados de destino y consolidándolas como exportadoras habituales.

Con estos fines, la Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Zaragoza presta servicios de **asesoramiento, consultoría y promoción exterior**, orientados al perfil de la empresa exportadora aragonesa, que le permita disponer de las herramientas necesarias para enfrentarse con éxito a su proceso de internacionalización.

Para apoyar este proceso, se dispone también de otros servicios como son el programa de **Market Developer**, que ofrece recursos humanos cualificados, los servicios de **asesoría jurídica** en operaciones o implantación en el exterior, así como la **formación** específica.

1.- SERVICIO DE ASESORIA E INFORMACION

El Servicio de Asesoría e Información ofrece el soporte requerido por las empresas en operativa internacional a través de una Red de expertos en asesoramiento operativo y jurídico internacional. A través de este servicio las empresas reciben asistencia tanto para la planificación de sus operaciones internacionales como para su gestión internacional habitual (políticas arancelarias, fiscalidad, aduanas, logística, contratación internacional, documentación de comercio exterior, etc.).

37

Asesoría en operativa y documentación internacional

De forma específica, el objetivo de este servicio es dar respuesta a la problemática que se le plantea a la empresa en la ejecución de sus operaciones de comercio exterior y, que en general, se pueden clasificar en los siguientes temas:

- Partidas arancelarias de los productos a exportar o importar
- Identificación de aranceles de entrada y salida.
- Régimen comercial de exportación o importación
- Barreras a la entrada en el país de destino.
- Homologaciones y registros específicos del producto o país.
- Transporte internacional: Incoterms.
- Documentación aduanera
- Operaciones triangulares
- Normativa de origen de las mercancías
- Medios de cobro y pago
- Créditos documentarios.
- Apoyos a la internacionalización: Ayudas y subvenciones.

Asesoría jurídica internacional e implantación en el exterior

La asistencia que se presta a través del servicio de Asesoría Jurídica Internacional responde a los requerimientos de naturaleza jurídica de las empresas en procesos de implantación e inversión en el exterior, así como en sus relaciones con operadores internacionales.

Asesorías realizadas: 561

Información e inteligencia de mercados

Este servicio aporta los recursos y soporte necesario para apoyar la toma de decisiones en la prospección de mercados internacionales.

- Identificación de oportunidades -> Mercados y países objetivo
- Canales de acceso a mercados e identificación de clientes
- Seguimiento de la competencia
- Identificación de proveedores

38

Ofrece una información sólida y fiable que ayude a la empresa a iniciar sus relaciones comerciales, abordar nuevos mercados y emprender proyectos internacionales con viabilidad.

Más concretamente, se responden principalmente consultas sobre los siguientes temas:

- Estudios de mercado del país objetivo
- Estadísticas comerciales de importación y exportación.
- Identificación de clientes comerciales.
- Situación económico - financiera de empresas en el exterior
- Identificación de proveedores



Informes realizados: 80

Sesiones Km.0

Es una actuación directamente relacionada con la asesoría operativa que ofrece a las empresas que no tienen experiencia ni, en muchos casos, conocimientos de cómo se desarrolla una operación de exportación/importación, una visión técnica y práctica sobre los trámites esenciales de la operativa, los agentes que intervienen en el proceso, y como realizar correctamente una oferta comercial.

El Km.0 está diseñado como sesiones formativas de cuatro horas de duración, impartidas por técnicos del Área de Internacional de la Cámara y, donde opcionalmente, las empresas asistentes a la sesión Km. 0 podrán solicitar la confección de un informe de exportación o de importación personalizado.

Se programa una acción mensual, elaborando un calendario anual que facilita la prestación del servicio a los usuarios al disponer en todo momento de una oferta abierta.

Sesiones realizadas: 9

- Sesión Km.0 (28/01/2016): 3 asistentes
- Sesión Km.0 (16/03/2016): 3 asistentes
- Sesión Km.0 (28/04/2016): 10 asistentes
- Sesión Km.0 (29/05/2016): 6 asistentes
- Sesión Km.0 (23/06/2016): 6 asistentes
- Sesión Km.0 (21/07/2016): 10 asistentes
- Sesión Km.0 (29/09/2016): 8 asistentes
- Sesión Km.0 (28/10/2016): 7 asistentes
- Sesión Km.0 (02/12/2016): 5 asistentes

Asistentes: 58

Gestión de documentación de comercio exterior

Es competencia de las Cámaras de Comercio en España la emisión de determinados documentos oficiales que se requieren para realizar exportaciones. Este es el caso de los **Certificados de Origen**, documento que acredita cuál es el país de origen o de procedencia de las mercancías exportadas y que la Administración del país del comprador exige por motivos de política comercial.

De igual forma, en función de la tipología del producto, de las políticas comerciales vigentes en los diferentes países compradores, del tipo de cobro ó de los términos en que se ha negociado la operación, puede ser necesario realizar la emisión o legalización por parte de las Cámaras de documentos destinados a acompañar las exportaciones: facturas comerciales, packing list, certificados de honorabilidad y solvencia profesional, certificados de inscripción en el Censo de la Cámara, certificados de libre venta, de actividad, etc.

Son también las Cámaras de Comercio las competentes para la elaboración de los **Cuadernos ATA** que permiten exportar temporalmente mercancías (muestras, material profesional y mercancías destinadas a ferias y exposiciones), evitando la realización de otros trámites aduaneros y el depósito de fianzas en las aduanas de los países que se visiten.

Documentos emitidos y/o visados: 14.133

Tipo de documento	Número de documentos
	Año 2016
Certificados de origen	10.943
Certificados libre venta	137
Emisión de cuadernos ATA	83
Legalizaciones embajadas	273
Registro de facturas	2.929
Registro de visados	608

2.- CONSULTORIA EN INCIACION Y CONSOLIDACION DE PROCESOS DE INTERNACIONALIZACIÓN

Sesiones INICIA-T en la internacionalización

Las sesiones INICIA están dirigidas a empresas con vocación internacional pero sin experiencia exportadora. Tienen como objetivo presentar las oportunidades que ofrecen los mercados internacionales, dar a conocer las claves para competir con éxito en el exterior y afrontar las primeras dudas que se le plantean a la empresa y al emprendedor.

41

Sesiones realizadas: 5

- Sesión INICIA-T (17/02/2016) – 8 asistentes
- Sesión INICIA-T (14/04/2016) – 6 asistentes
- Sesión INICIA-T (16/06/2016) – 7 asistentes
- Sesión INICIA-T (22/09/2016) – 9 asistentes
- Sesión INICIA-T (17/11/2016) – 9 asistentes

Asistentes: 39



Talleres “Encontrar clientes en el exterior”

Acción dirigida a empresas con vocación internacional pero en muchas ocasiones sin experiencia, que tiene como objeto conocer en detalle cómo se desarrolla un proyecto de exportación y las herramientas de investigación de mercado. Esta acción tiene como objetivo la identificación de clientes que permita a la empresa ampliar su cartera de clientes en el exterior.

Acción grupal que se desarrollan a lo largo de una sesión de trabajo de 4/5 horas, con la participación de un grupo homogéneo de empresas y, siempre que es posible, del mismo sector de actividad.

Talleres realizados: 5

- Taller “Encontrar clientes en el exterior” (10/02/2016): 5 asistentes
- Taller “Encontrar clientes en el exterior” (07/04/2016): 12 asistentes
- Taller “Encontrar clientes en el exterior” (30/06/2016): 15 asistentes
- Taller “Encontrar clientes en el exterior” (07/10/2016): 7 asistentes
- Taller “Encontrar clientes en el exterior” (24/11/2016): 8 asistentes

Empresas participantes: 47

Diseño de la estrategia y plan de acción exterior

Objetivo general de la acción es asesorar a la empresa en la realización de un Plan estratégico de internacionalización, definiendo las líneas de actuación de la empresa en el corto y medio plazo. El desarrollo del plan se realizará fase a fase, adaptándose al punto de partida, los recursos y capacidades mostradas por la empresa. Este objetivo general se puede concretar en los siguientes puntos:

- Interiorizar el proceso de internacionalización en la empresa, conociendo de la mano de un consultor especialista en la materia cómo afrontar cada una de las fases de este proceso, aprendiendo a realizar la toma de decisiones, obtener información de mercados e identificar los recursos y agentes que pueden apoyar su proceso.
- Disponer de información de alto valor añadido que permita una adecuada toma de decisiones.
- Acompañar técnicamente a la empresa para que pueda afrontar estas primeras fases del proceso de internacionalización con seguridad.

Para la elaboración de este plan se contará con el asesoramiento de un técnico de comercio exterior de la Cámara que ayuda a fijar las etapas y puntos críticos que permitan a la empresa tomar las decisiones. Para ello se requiere de asesoramiento y de una labor de investigación y elaboración de información y dosieres a lo largo del proceso que también es facilitada por la Cámara.

El trabajo se estructura en torno a las siguientes fases:

- Fase 1. Selección de mercados.
- Fase 2. Plan de Acceso al mercado elegido.
- Fase 3. Plan de promoción comercial
- Fase 4. Plan de acción



El resultado final es un plan de actuaciones realista y manejable para la empresa, basado en una estrategia diseñada y controlada por la empresa y realizado en base a criterios objetivos a partir de un verdadero conocimiento de los mercados.

Planes elaborados: 3

Market Developer

El Programa Market Developer pone a disposición de las empresas técnicos en comercio exterior a tiempo parcial para impulsar su proyecto de internacionalización.

Los técnicos realizan las funciones propias del responsable de comercio internacional de la empresa (análisis de mercados, identificación y seguimiento de clientes, envío y seguimiento de ofertas comerciales, etc.), de acuerdo siempre con un plan comercial establecido previamente por la empresa.

La Cámara de Comercio realiza la selección de los técnicos, apoya su formación y el desarrollo de sus competencias, realiza el seguimiento del desarrollo de cada uno de los proyectos de exportación y proporciona soporte técnico. El programa tiene una duración de 6 meses, prorrogables con el límite de 1 año.



Empresas participantes: 17

3.- PROMOCION DE EXPORTACIONES

Anualmente se elabora una propuesta de acciones de promoción que puede incluir misiones comerciales directas e inversas, encuentros empresariales, participaciones agrupadas en ferias internacionales, encuentros con compradores extranjeros, etc.

Las acciones comerciales de promoción tienen como finalidad que las empresas participantes dispongan de agendas de reuniones individuales con potenciales clientes y, para ello, es necesario:

- Identificar y elaborar información sobre el mercado de destino.
- Identificar y seleccionar colaboradores en destino para apoyar la investigación y captación de potenciales compradores y la elaboración de las agendas de trabajo.
- Búsqueda de clientes potenciales en destino en función de los intereses manifestados por cada una de las empresas.
- Seguimiento de coordinación de las agendas individualizadas de reuniones mediante apoyo técnico, logístico y operativo durante todo el proceso.

Los objetivos que se persiguen con la realización de estas acciones son fundamentalmente los siguientes:

- Conseguir un uso más eficiente de los recursos y mejores resultados en la identificación de los colaboradores.
- Aprovechar el reconocimiento que las Cámaras tienen a nivel internacional para facilitar la organización de estas acciones y la Red Cameral para generar fuertes vínculos con organizaciones y colaboradores en el exterior.
- Estudiar las características y comportamiento del mercado y analizar la situación de nuestros productos con relación a los de los otros.
- Facilitar la identificación de las demandas de potenciales compradores y sus necesidades.
- Apoyar la consolidación del mercado

Acciones comerciales: 7

Países visitados: 15

Empresas participantes: 52

Empresas aragonesas participantes: 35

Acciones y países

- Misión Comercial a **Rumanía y República Checa** (Bucarest y Praga)
9 - 13/05/2016
 - Empresas participantes: 8
 - Aragonesas 6
- Encuentro empresarial a **Perú y Colombia** (Lima, Bogotá y Medellín)
8 - 17/06/2016
 - Empresas participantes: 12
 - Aragonesas 9
- Misión Comercial a **Sudeste Asiático – Filipinas, Tailandia y Malasia** (Manila, Bangkok y Malasia)
14-23/09/2016
 - Empresas participantes: 6
 - Aragonesas 3
- Misión Comercial a **Polonia y Hungría** (Varsovia y Budapest)
16-21/10/2016
 - Empresas participantes: 7
 - Aragonesas 3
- Misión Comercial a **Emiratos Árabes y Qatar** (Dubái y Doha)
24-27/10/2016
 - Empresas participantes: 8
 - Aragonesas 6
- Misión Comercial a **Argelia y Marruecos** (Argel y Casablanca)
06-12/11/2016
 - Empresas participantes: 4
 - Aragonesas 4
- Misión Comercial a **Australia y Nueva Zelanda** (Auckland, Sidney y Melbourne)
17-26/11/2016
 - Empresas participantes: 7
 - Aragonesas 2

4.- SEMINARIOS TÉCNICOS Y JORNADAS SOBRE PAÍSES

A través de diferentes formatos impartir acciones formativas adaptadas al perfil y las necesidades de las empresas en función de sus recursos y el momento en el que se encuentran de su proceso de internacionalización.

Las Jornadas informativas sobre países y mercados tienen como objetivo dar a conocer significativa sobre el funcionamiento del mercado de países prioritarios para los intereses de las empresas aragonesas.

Además de las aportaciones realizadas por los expertos, siempre que sea posible estas jornadas incluyen la participación de empresas que puedan aportar información sobre su experiencia en ese mercado en concreto.

Los seminarios técnicos son jornadas formativas en las que se presentan novedades en materia de comercio internacional y se revisan temáticas específicas con un alto grado de especialización.

Jornadas informativas sobre países y mercados

- “Cómo crecer en el mercado internacional: casos de éxito y soluciones” (20/01/2016) – **60 asistentes**
- Cómo hacer negocios en Francia (26/01/2016) – **34 asistentes**
- Hacer negocios en Reino Unido (27/01/2016) – **29 asistentes**
- II Encuentro Empresarial Iberoamericano (03/03/2016) – **84 asistentes**
- Destino Colombia: un país de oportunidades (05/04/2016) – **13 asistentes**
- Japón, su economía y relaciones bilaterales con España (01/06/2016) – **32 asistentes**
- Oportunidades de negocios con Rumanía (07/06/2016) – **41 asistentes**
- Cómo Jornada informativa: las exportaciones a partir de la entrada en vigor de la Ley Solas (09/09/2016) – **14 asistentes**
- Jornada país: promoción de las oportunidades de negocios e inversiones en El Salvador (13/09/2016) – **16 asistentes**
- Jornada país: oportunidades de negocios en Irán (03/11/2016) – **45 asistentes**
- Jornada país: el mercado francés: aspectos prácticos (19/12/2016) – **44 asistentes**



Seminarios técnicos

- Cómo gestionar los riesgos en el transporte internacional (10/02/2016) – **40 asistentes**
- Las formas de pago internacional en función de los mercados de destino (24/02/2016) – **30 asistentes**
- Certificación veterinaria oficial a la exportación. Cambios y novedades (02/03/2016) – **26 asistentes**
- El IVA en el contexto internacional, un nuevo punto de vista (12/05/2016) – **54 asistentes**
- Aduanas y logística. Cambios normativa y procedimientos simplificados (08/06/2016) – **69 asistentes**
- Búsqueda y control de información de mercados internacionales en internet (15/06/2016) – **30 asistentes**
- Estrategias de venta internacional para productos y servicios (06/10/2016) – **20 asistentes**
- Ciberseguridad para los negocios (27/09/2016) – **30 asistentes**
- Operar en el marco del nuevo código de la Unión Europea (27/10/2016) – **39 asistentes**
- Créditos documentarios para expertos (01/12/2016) – **52 asistentes**

5.- PUBLICACIONES – BOLETIN NET

El objetivo es facilitar que todas las empresas aragonesas, con independencia de su localización, tengan la posibilidad de acceso a la información y a los servicios ofrecidos por las Cámaras en materia de internacionalización, en igualdad de condiciones y coste de oportunidad.

49

Las acciones se concretan en el desarrollo y mantenimiento de una herramienta con tecnología web, que facilita el acceso on-line a la información y servicios en materia de internacionalización. Boletín de comercio exterior y otras herramientas con finalidad similar.

El Boletín de comercio exterior NET se elabora con una periodicidad semanal, a excepción del mes de agosto, y se remite todos los lunes a casi 8.000 direcciones de correo electrónico de empresas de todo Aragón.



internacionalización

nº 383, del 5 al 11 de diciembre de 2016

**Oportunidades Comerciales | Servicios | Herramientas**

Accesos rápidos:



Jornada país, 19 de diciembre

El mercado Francés: aspectos prácticos

En esta jornada conoceremos las oportunidades de negocio, sectores de actividad y cuestiones esenciales de cómo operar en el mercado francés. Entrevistas individuales con los ponentes (previa solicitud) le permitirá conocer de cerca las oportunidades que le ofrece Francia, primer mercado internacional para las empresas aragonesas

[+ info](#)

Agenda

Próximamente

15 dic	Jornada informativa de presentación de servicios de Internacionalización en Barbastro
15 dic	Jornada informativa de presentación de servicios de Internacionalización en Fraga
19 dic	Jornada país: El mercado Francés: aspectos prácticos. En Cámara Zaragoza
21 dic	Desayunos Club Cámara. Oportunidades de negocio en México
30 ene	Sesiones formativas sobre las nuevas normas sanitarias para exportar a EE.UU. Organiza Cámara Zaragoza

Toma nota

Plan Cameral de Internacionalización
Las Cámaras de Comercio destinarán 17 millones de euros para apoyar a las pymes exportadoras

El Plan permitirá a las Cámaras de Comercio llevar a cabo un total de 507 actuaciones de apoyo a la internacionalización de las empresas, especialmente pymes. En concreto, 350 acciones de promoción exterior, 115 actividades formativas y 42 de información. Cámara Zaragoza tiene previsto realizar 9 misiones comerciales, a 14 países, entre los que se encuentran destinos como Canadá, México, Rusia o Japón.

Financiación blending Cofides

Financiación a las empresas españolas con proyectos en países en desarrollo con la fórmula blending. Cofides ha sido acreditada por la Unión Europea para ofrecer a las empresas esta fórmula que combina financiación con donación europea en distintas modalidades.

6.- PROYECTOS EUROPEOS

Durante este año se presentaron **9 nuevos proyectos** en el ámbito de la educación y la formación profesional.

Proyectos en curso:

50

Dualvet: Transferencia del modelo de éxito y guía para la implementación del sistema de formación dual. Formando a los tutores de empresa. Programa LEONARDO DA VINCI / TOI

La promoción de la formación dual es un objetivo primordial en el marco de la cooperación europea y, con este proyecto, promovido y liderado por la Cámara de Comercio de Zaragoza, los socios esperan poder contribuir también a lograrlo mediante la sensibilización entre la sociedad, las administraciones públicas y las empresas, de las ventajas que un sistema de formación profesional, como el dual, puede tener para facilitar el acceso al empleo de nuestros jóvenes. Pero nuestro objetivo específico es ejecutar una transferencia real de conocimiento desde sistemas experimentados de formación dual en Alemania y Austria a España y Portugal, centrándonos en la formación de los instructores de empresa en habilidades y competencias transversales.



STEEEP: Support and training for an excellent energy efficiency performance. Programa Energía Inteligente

Proyecto liderado por Eurocámaras en el que participa la Cámara de Zaragoza, que pretende apoyar y orientar en materia de eficiencia energética a más de 600 pymes europeas (100 en el conjunto de España) mediante la asistencia individualizada a las empresas participantes analizando su consumo de energía y proponiendo medidas para la mejora de sus procesos, así como la organización de talleres con objeto de orientar, formar y concienciar sobre la necesidad de mejorar la eficiencia energética en la empresa. www.steeep.eu

GreenNS Match: Aproximando la oferta de competencias verdes a las necesidades del mercado de empleo verde. Programa Erasmus+.

El proyecto GreenNS Match, liderado por la Cámara, tiene como objetivo apoyar el crecimiento de la economía verde a través de estrategias de formación alineadas con las necesidades de las PYMEs, y con itinerarios de formación que eviten desajustes entre la oferta y la demanda de destrezas verdes. Más información sobre la composición del partenariado, los resultados alcanzados en el marco del proyecto, y el impacto alcanzado en los medios de comunicación, puede encontrarse en: www.greensmatch.eu

51

JOINVET: Engaging SMEs in apprenticeships: Developing strategies for joint vocational training in Spain.

Proyecto liderado por la Cámara Alemana para España, y financiado por la Fundación JPMorgan Chase, en el que participa la Cámara de Zaragoza, que persigue el fomento de la Formación Profesional Dual a través de la creación, el análisis y el apoyo directo de proyectos de FP colaborativos entre Pymes.

Menciones

La Cámara obtuvo el **“Reconocimiento a la Calidad 2016 de los proyectos Erasmus+ en el ámbito de la formación profesional”**, con el que se reconoce la óptima gestión de sus proyectos y trayectoria en programas educativos europeos.



7.- PREMIOS A LA EXPORTACION

Este año se celebró una nueva edición de los Premios a la Exportación, con los que se premiaron a empresas que destacaron por su actividad exportadora durante el año precedente.



Los premios a la exportación 2015, que superaron esta edición las 100 distinciones en sus casi 40 años de historia, recayeron en:

- **ATLAS COPCO** – Premio a la Gran Empresa Exportadora
- **CABLES RCT** – Premio a la Mediana Empresa Exportadora
- **KINTECH ENGINEERING** – Premio a la Mediana Empresa Exportadora
- **GHESSU BATH** - Premio al Emprendedor Exportador

FORMACIÓN Y EMPLEO

ÁREA DE FORMACIÓN Y EMPLEO

La estrategia de este departamento se ha centrado en disponer de una oferta formativa diferenciada, de implementación real y adecuada a las necesidades de los perfiles humanos de las empresas aragonesas, con el objeto de impulsar su competitividad. Así, destaca la oferta de Programas Formativos Executive, la línea de formación a medida según necesidades de cada empresa y las acciones y proyectos relacionados con la Formación Dual.

54



La oferta de **Executive Programmes** da respuesta a las necesidades de los profesionales con responsabilidades en la estrategia de sus empresas. Destaca, fruto del partenariado en Aragón con la ESADE Business School, el *Programa de Dirección Financiera, PDF*. Pero también se han desarrollado propuestas de diseño propio como *El Programa Avanzado en Ventas PAV*, la *3ª edición del Programa de Excelencia en Coaching (PCE)*, el *Programa Superior en Diseño, Gestión y Optimización de Procesos* y el *Licensed Practitioner of NLP*. También se han desarrollado acciones de **formación a medida** para empresas en áreas como: internacionalización, idiomas, finanzas, recursos humanos, logística, TIC, desarrollo de competencias... etc.

Todo ello completado con una oferta de **formación online**, apoyada por entidades de reconocido prestigio como Wolters Kluwer, y los programas de Autor de Executive by Cámara. Por último la **participación en Proyectos Europeos** como *GreenS Match* y *JOINVet*, en materia de **formación dual**, se ha reforzado con la participación en grupos de trabajo institucionales en colaboración con el resto de actores duales.

En materia de empleo, dos han sido los Programas destacados de este periodo. Por un lado el Programa Integral de Mejora de la Empleabilidad y la Inserción (**PIMEI**) en colaboración con el Instituto Aragonés de Empleo.



Y por otro lado, el Programa Integral de Cualificación y Empleo (**PICE**), en el entorno de la Garantía Juvenil, de la mano de la Cámara de España. El PICE, que comenzó en enero de 2015 y finalizará en diciembre del 2018, tiene como objetivo actuar sobre, al menos, 975 jóvenes en Zaragoza y provincia con acciones de orientación, formación, prácticas no laborales, inserción en empresas, autoempleo o formación dual.

Por otro lado la **Agencia de Colocación** de la Cámara de Zaragoza, activa desde 2012, ha registrado en 2016 un total acumulado de 25.453 demandantes, y 756 empresas.

Servicio	Cursos	Horas	Alumnos
Cursos a medida Formación	19	332	207
Cursos Empleo	124	3.765	1.509
Cursos Formación	64	2.764	518
Cursos Tecnologías	12	284	94
Jornadas Empleo	2	8	45
Jornadas Formación	20	39	964
Total	241	7.192	3.337

1.- OFERTA PÚBLICA: ACCIONES DE FORMACIÓN

Acciones subvencionadas por el Instituto Aragonés de Empleo

Formación encuadrada en la Orden de 17 de febrero de 2015, del Consejero de Economía y Empleo, donde se aprobó la convocatoria para la concesión de subvenciones públicas para la ejecución de acciones formativas dirigidas prioritariamente a trabajadores desempleados, del Plan de Formación para el Empleo de Aragón correspondiente al año 2015, publicada en el “Boletín Oficial de Aragón”, número 38, de 25 de febrero de 2015.

Las acciones se impartieron de septiembre de 2015 a marzo de 2016. Se concedieron 3 cursos para un máximo de 48 alumnos que recibieron un total de 1.190 horas de formación.

- **Alemán: gestión comercial.** Especialidad formativa
- **Gestión comercial de ventas.** Certificado de profesionalidad
- **Marketing y compraventa internacional.** Módulos del certificado de profesionalidad

Formación Profesional Dual

Durante el año 2016 se ha trabajado en consolidar la participación de la Cámara de Zaragoza en Proyectos y grupos de trabajo, tanto a nivel nacional como internacional en el ámbito de la Formación Profesional Dual. Todo ello en colaboración con empresas, gobiernos y centros educativos.

- a) Formación de Coordinador de la FP Dual.** Se ha colaborado con el Gobierno de Aragón en la formación de profesores de Centros Educativos a través del CIFCA, con el Curso para *Tutores de Centros educativos para FPDUAL*, que se desarrolló los días 13, 20, 27 de septiembre, 4 y 11 de octubre en el que se inscribieron 25 profesores de diferentes niveles y centros educativos de Zaragoza, Huesca y Teruel.
- b) Jornadas de Formación Profesional Dual.** Ciclo de 3 Jornadas realizadas en Zaragoza, Huesca y Teruel. Organizadas por el Consejo Aragonés de Formación Profesional, la administración y gestión de las inscripciones de los interesados se realizó desde la Cámara de Comercio de Zaragoza.

La formación profesional dual es el conjunto de acciones e iniciativas formativas, mixtas de empleo y formación, que tienen por objeto la cualificación profesional de los trabajadores en un régimen de alternancia de actividad laboral en la empresa con la actividad formativa recibida en el marco del sistema de formación profesional para el empleo o del sistema educativo.

LUGAR DE IMPARTICIÓN:

Salón de actos del CENTRO DE TECNOLOGÍAS AVANZADAS
Avda. Alcalde Saliz de Varanda nº 15
50009 Zaragoza

DIRIGIDO A:

- ✓ Empresas
- ✓ Centros de formación
- ✓ Gestorías

INSCRIPCIÓN:

La inscripción se realizará completando el "Boletín de inscripción online" a través de la página web:
<http://www.camarazaragoza.com/productos/formacion/formacion-profesional-dual/jornada-de-formacion-dual/>

**JORNADA
DE
FORMACIÓN
PROFESIONAL
DUAL**

**CONSEJO ARAGONÉS DE
FORMACIÓN PROFESIONAL**

10 de mayo de 2016

Zaragoza

PROGRAMA

17:00 - 17:10 h. **Inauguración**
Ana Vázquez Beltrán
Directora Gerente del Instituto Aragonés de Empleo

17:10 - 17:40 h. **La formación dual a través del contrato de formación y aprendizaje**
Angel Gutiérrez Díez
Jefe de Servicio de Formación del Instituto Aragonés de Empleo

17:40 - 17:55 h. **Una experiencia real**
Guillermo Asó Arjol
Gerente de la empresa Construcciones Mecánicas Echeverría S.A.

17:55 - 18:15 h. **Proyectos de formación dual en el sistema educativo**
Roberto Santolaria Hala
Director de la agencia de Cualificaciones Profesionales de Aragón

18:15 - 18:35 h. **La autorización de la actividad formativa de los contratos de formación y aprendizaje**
Enrique Murillo Medel
Subdirector Provincial de Formación del Instituto Aragonés de Empleo

18:35 - 18:50 h. **Ruegos y preguntas**

18:50 - 19:00 h. **Clausura**
Ricardo Almalé Bonadrés
Director General de Planificación y Formación Profesional

c) Colaboraciones Institucionales. La Cámara de Zaragoza forma parte de diferentes entornos institucionales a través de los cuales trabaja de manera coordinada con todos los actores de la educación y formación profesional dual.

- Consejo de Educación Permanente de Aragón
 - Grupo de trabajo de III Plan General de Educación Permanente de Aragón 2015-2018
- Pleno del Consejo Aragonés de Formación Profesional
 - Comisión Permanente del Consejo Aragonés Formación Profesional
 - Grupo de trabajo "Indicadores y Seguimiento del III Plan Aragonés de FP"
 - Grupo de trabajo "Formación Profesional Dual"
- Comisión de Formación de la Cámara de España
 - Coordinadores de la subcomisión de Formación de tutores - del centro educativo, de la empresa
 - Miembros de la subcomisión de Coordinación entes implicados - empresa, escuela, Cámaras, administración autonómica
 - Miembros de la subcomisión de Análisis de experiencias de éxito en España y Europa en FP Dual

d) Proyecto europeo GreeNS Match. La Cámara de Zaragoza propuso en la convocatoria del Programa Erasmus + de 2014 el Proyecto "GreeNs Match: competencias para el empleo verde". Se incluye en la Acción clave 2: Asociaciones Estratégicas en el campo de la Formación Profesional. El Proyecto trabaja sobre el suministro de habilidades verdes de acuerdo con las necesidades del mercado laboral verde. Se desarrolla de enero de 2015 a septiembre 2016.

SOCIOS:

- Cámara Oficial de Comercio, Industria y Servicios de Zaragoza
- Fundación Cultural Privada Empresa - Universidad de Zaragoza
- Inovamais Serviços de Consultadoria em Inovacao Tecnologica S.A. (Matosinhos, Portugal)
- Ihk-Projektgesellschaft MbH (Frankfurt Oder, Alemania)
- Eeo Group (Atenas, Grecia)

58

TAREAS:

- Identificar las **medidas** que aplican los Estados que participan en el proyecto (Alemania, Portugal, Grecia y España) para el desarrollo de la economía verde y el diseño de su marco conceptual.
- Identificar y recopilar las **necesidades laborales** del mercado verde actual en las empresas ubicadas en las regiones que participan en el proyecto (Frankfurt (Oder), Matosinho, Atenas, y Zaragoza).
- Identificar 15 **ocupaciones verdes** y sus correspondientes **perfiles competenciales** en los sectores de: gestión y reciclaje de residuos, transporte (incluyendo la logística), fabricación de vehículos e industria agroalimentaria.
- Identificar y agrupar las **mejores prácticas** detectadas en todas las regiones enfocadas a disminuir la brecha entre las habilidades existentes y las necesidades reales del mercado de trabajo. Estas mejores prácticas pueden estar relacionadas con esquemas tradicionales de formación, pero también con otros desarrollos: como e-formación, formación incompany, experiencias de trabajo, intercambio de profesionales, aprendizaje en el puesto de trabajo...
- Crear 15 **itinerarios** para satisfacer las necesidades de empleo y formación de estas ocupaciones identificadas, de acuerdo con su perfil de aptitudes, planteadas por las empresas.
- Realizar una **publicación final** en la que se resuman las actividades y los resultados, así como un informe de difusión.
- Organizar una **conferencia final europea** en la que se detallen los resultados del proyecto.



2.- OFERTA PÚBLICA: ACCIONES DE EMPLEO

Programa Integral para la mejora de la empleabilidad y la inserción

El Programa Integral para la Mejora de la Empleabilidad y la Inserción (PIMEI) tiene como objeto el desarrollo de actuaciones, en función de las necesidades y características de cada participante, que mejoren sus condiciones de empleabilidad y/o su cualificación profesional, para facilitar y conseguir un resultado cuantificado de inserción laboral de, al menos, el 35%. El PIMEI se dirige a personas desempleadas, inscritas como demandantes de empleo en las oficinas del Instituto Aragonés de Empleo, y que tengan especiales dificultades de integración en el mercado de trabajo.

Para el desarrollo del Programa, será necesario elaborar un itinerario integral y personalizado de inserción en el que se combinen diferentes servicios, tales como la orientación profesional, la mejora de competencias personales, profesionales y técnicas, la formación para el empleo, la prospección empresarial, y el apoyo y seguimiento a la inserción laboral para el mantenimiento del empleo.

El período de ejecución de las actuaciones previstas en el Programa será de 12 meses como máximo, contado a partir del transcurso de 10 días hábiles desde la fecha de la resolución de concesión.

PIMEI 2015-2016 “Todos somos empleo”

La primera convocatoria del PIMEI comenzó el 30 de septiembre de 2015 y finalizó el 29 de septiembre de 2016. Formaron parte del nuevo programa de inserción y mejora de la empleabilidad un total de **118 demandantes** de empleo de los cuales 110 son considerados titulares y 8 reserva. Todos ellos fueron beneficiarios del programa.

Con una filosofía de actuación en la que se pone el valor en el papel del coach como facilitador y conductor de la motivación del participante en la consecución de su mejora laboral y su acceso al empleo, se diseña el siguiente programa formativo:

60

a) Competencias transversales para la mejora de la búsqueda de empleo activa

Módulo 1 Competencias personales (20 horas)

- Nuevo modelo de aprendizaje Evaluación Competencial 360º al comienzo y al final del programa (3 horas)
- Motivación, Autoestima y Autoeficiencia (5 horas)
- Herramientas de Mejora CV y Entrevista de Trabajo (10 horas)
- Optativo Asesoramiento de Proyectos empresariales (2 horas)

Módulo 2 Competencias en Tecnologías de Comunicación e Información (TIC) (20 horas)

- Taller de Internet y redes sociales para el empleo Enviar y recibir mensajes de correo (10 horas)
- Herramientas de Búsqueda de Empleo 2.0. (10 horas)

Módulo 3 Competencia en Lengua extranjera inglesa (30 horas)

- Test de nivel idiomático (30 minutos)

A partir del nivel de cada participante se formarán grupos 4 grupos de acuerdo a su competencia en lengua inglesa.

b) Competencias específicas a los tres perfiles profesionales en la búsqueda de empleo

- Formación técnica para Perfil Comercial y ventas (20 horas)
- Formación Técnica para Peones de Industria manufacturera. Conducción de carretilla y manejo de puente grúa (25 horas)
- Formación técnica para Camareros (20 horas incluye 10 horas CMA)
- Taller de marca personal (5 horas)
- “Proyecto Objetivo Si” (3 horas)

El Proyecto se ejecuta en el marco del convenio entre el Instituto Aragonés de Empleo (INAEM) y la Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Zaragoza para la puesta en práctica de Programas de Inserción en el Empleo. Completa la formación para la búsqueda de empleo la realización de Workshops en grupos reducidos, acciones grupales y tutorías individuales con el objetivo de mejorar en el itinerario de proceso de inserción laboral.

Cuadro de datos de inserción laboral por sector de actividad y género

Sector	Mujeres	Hombres	Total
Agricultura	0	0	0
Industria	3	6	9
Construcción	0	0	0
Servicios	15	12	27
Total	18	18	36

Fuente: Memoria PIMEI 15/16

Cuadro de datos de inserción laboral por tipo de contrato

Tipo de contrato	Mujeres	Hombres	Total
Indefinido	6	1	7
Obra / Servicio	4	1	5
Temporal Tº Completo	6	12	18
Temporal Tº Parcial	2	2	4
Otros		2	2
Total	18	18	36

Fuente: Memoria PIMEI 15/16

PIMEI 2016-2017 “Todos somos empleo”

La segunda convocatoria del PIMEI comenzó el 2 de diciembre de 2016 y finalizará el 1 de diciembre de 2017. Formaron parte del nuevo programa de inserción y mejora de la empleabilidad un total de **118 demandantes** de empleo de los cuales 110 son considerados titulares y 8 adicionales, siendo beneficiarios del programa todos ellos de igual manera y forma.

62



Competencias transversales para la mejora de la búsqueda de empleo activa

Módulo 1 Competencias personales (20 horas)

Módulo 2 Competencias en Tecnologías de Comunicación e Información (TIC) (10h.)

Módulo 3. Desarrollo de Competencias específicas a los tres perfiles profesionales en la búsqueda activa de empleo

- Formación técnica para Perfil Comercial y ventas (20 horas)
- Formación técnica para Peones de Industria Manufacturera (25 horas)
- Formación técnica sector alimentario, restauración y colectividades (10h.)
- Taller de marca personal (5 horas)

Módulo 4. Competencia en Lengua extranjera inglesa (30 horas)

- Test de nivel idiomático (30 minutos)

Este programa finalizará el 1 de diciembre de 2017.

Programa Integral de Cualificación y Empleo (PICE)

En concordancia con el Plan Nacional de Implantación de la Garantía Juvenil, las Cámaras de Comercio han creado el Programa Integral de Cualificación y Empleo (PICE) que incluye un conjunto de acciones de orientación, formación y acercamiento a las empresas con el objetivo de mejorar la empleabilidad de los jóvenes. Está diseñado a medida del perfil, intereses y grado de cualificación y capacitación del joven y responde a la demanda actual de las empresas. Es un Programa a desarrollar en cuatro años, que se inicia en enero 2015 y finaliza en diciembre de 2018, y que actuará sobre, al menos 975 jóvenes en este periodo.

63



El PICE se sustenta en el acuerdo entre la Cámara de España y el Ministerio de Empleo y Seguridad Social. Cuenta con la concesión del apoyo financiero del Fondo Social Europeo (FSE) para financiarlo, con cargo a los fondos comunitarios del período 2014 - 2020 y en el marco del Programa Operativo de Empleo Juvenil, Eje 5: “Integración sostenible en el mercado de trabajo de las personas jóvenes que no se encuentran empleadas, ni participan en actividades de educación ni formación, en particular en el contexto de la Garantía Juvenil”, Objetivo Temático 8 “Promover la sostenibilidad y la calidad del empleo y favorecer la movilidad laboral” y en la Prioridad de Inversión 8.2 “Integración sostenible en el mercado de trabajo de los jóvenes, en particular de aquellos sin trabajo y no integrados en los sistemas de educación o formación, así como los jóvenes que corren riesgo de sufrir exclusión social y los procedentes de comunidades marginadas, también a través de la aplicación de la Garantía Juvenil”.

La participación de la Cámara de Comercio de Zaragoza en el desarrollo del PICE en Zaragoza y provincia se justifica en virtud de lo dispuesto en la Ley 4/2014, de 1 de abril, Básica de las Cámaras Oficiales de Comercio, Industria, Servicios y Navegación en la que tiene encomendadas, entre otras, las funciones de participación con las Administraciones Públicas en la organización de la formación práctica en los centros de trabajo incluida en las enseñanzas de Formación Profesional y en las acciones e iniciativas formativas de la Formación Profesional Dual y orientación sobre el procedimiento de evaluación y acreditación para el reconocimiento de las competencias profesionales adquiridas por experiencia laboral, así como en la aportación de instalaciones y servicios para la realización de algunas fases del procedimiento, cuando dichas administraciones lo establezca.

Las actuaciones del PICE se realizan de acuerdo al convenio de colaboración entre la Cámara de España y la Cámara de Zaragoza, y se articulan en tres planes: Capacitación, Movilidad y Formación Dual. Dichos planes incluyen medidas de inserción laboral dirigidas al colectivo de jóvenes menores de 30 años pertenecientes al Sistema Nacional de Garantía Juvenil (SNGJ). El PICE está cofinanciado por el Fondo Social Europeo y cada Cámara territorial que ejecute sus acciones.

OBJETIVOS GENERALES:

- Garantizar que todos los jóvenes menores de 30 años reciban una oferta de empleo, educación continua, formación de aprendiz o periodo de prácticas tras acabar la educación formal o quedar desempleados.
- Fomentar el espíritu emprendedor y la movilidad entre nuestros jóvenes para la creación de empresas y las experiencias europeas que permitan su inserción laboral.
- Conseguir la participación y el compromiso del sector empresarial e industrial con la lucha por el empleo juvenil, mediante acciones de acogida y contratación de los jóvenes desempleados, ofreciéndoles unas condiciones que les permitan acercarse al mercado laboral y desarrollarse profesionalmente.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

- Cualificar, insertar y aumentar la empleabilidad
- Capacitar en competencias básicas, TIC's e idiomas
- Brindar oportunidades a quienes que tengan espíritu emprendedor
- Facilitar y promover la movilidad a otros países europeos
- Impulsar la Formación Dual

BENEFICIARIOS:

Jóvenes de entre 16 y 29 años, o menores de 30 años en el caso de personas con un grado de discapacidad igual o superior al 33 %, que se encuentran en situación de desempleo o inactivos e inscritos en el Plan Nacional de Garantía Juvenil.

PLAN DE CAPACITACIÓN:

65

Consiste en la realización de un itinerario formativo y de cualificación adaptado al perfil profesional del demandante. Es un Plan que contempla atención, formación y la posibilidad de realizar prácticas no laborales en empresas para tener acceso a un puesto de trabajo u ofertas de empleo. Se desarrolla en varias fases:

a) Orientación vocacional:

Acciones para determinar el perfil profesional del joven en base en su experiencia y estudios, sus conocimientos, habilidades, y competencias personales y profesionales. A partir de ahí trazamos un itinerario para dirigirle a la formación que mejor se adapte a su persona.

b) Formación troncal:

Responde a las necesidades más básicas de los jóvenes, ofreciendo una formación que aumente sus oportunidades de empleo y responda a las directrices principales de la Garantía Juvenil, mediante la capacitación en habilidades para el empleo y refuerzo de competencias TIC's y de idiomas.

c) Formación específica

Complementa las necesidades de cualificación y competencias de cada demandante en función de su perfil, una vez adquiridas las competencias básicas de la formación troncal para acercarle de manera más precisa al mercado laboral. Puede contemplar diferentes temáticas de capacitación:

- Competencias Básicas: (100 horas, presencial)
- Certificados de Profesionalidad: (90 horas, presencial o e-learning)
- Formación específica en puesto de trabajo: (60 horas, presencial)
- Formación en emprendimiento: (90 horas, presencial)
- Formación en movilidad: (25 horas, presencial)

Durante el año 2016 las actuaciones desarrolladas en el Programa Integral de Cualificación y Empleo (PICE) corresponden a las definidas en el Plan de Capacitación.

RESULTADOS:

Los **resultados** alcanzados en el año 2016, en cada uno de los tramos que contempla el Plan de Capacitación son los siguientes:

- Tramo 1: inscritos en Garantía Juvenil a través de la Cámara de Comercio: **687**
- Tramo 2: atendidos en Tutoría inicial de Orientación Vocacional: **639**
- Tramo 3: participantes que han finalizado la Formación Troncal (Habilidades Sociales y para la mejora de la empleabilidad, tic's e inglés / 65h.): **354**
- Tramo 4: participantes en las diferentes Formaciones Específicas programadas: **251**
- Tramo 5: participantes en acciones de acercamiento a la empresa, a través de visitas o acciones de procesos de selección: **74**



- Acciones de Empleabilidad y Habilidades Sociales realizadas (troncal): **23**
- Acciones de TICs realizadas (formación troncal): **34**
- Acciones de Inglés realizadas (formación troncal): **31**
- Acciones de Formación específica realizadas: **27**
- Empresas adheridas al Programa: **170**
- Procesos de selección tramitados: **29**
- CV de jóvenes PICE enviados a procesos de selección: **119**
- Centros Educativos contactados e informados: **31**

3. OFERTA PRIVADA: ACCIONES DE FORMACIÓN

En colaboración con la Universidad de Zaragoza

- **Máster en Gestión Internacional y Comercio Exterior.** Es un estudio propio de la Universidad de Zaragoza con el que la Cámara de Zaragoza colabora desde sus orígenes, a través del Departamento de Contabilidad y Finanzas de la Facultad de Economía y Empresa. La Cámara colabora en el diseño de los contenidos del Máster, en la selección del profesorado, en la edición y corrección de exámenes y en la gestión de las prácticas en empresas.

67

El máster, con un programa innovador, de 635 horas de las cuales 435 horas corresponden a clases y 200 horas a prácticas en empresas con actividad internacional. Desde hace 9 ediciones se ha incorporado además un módulo dedicado al desarrollo de las competencias como valor diferencial, que incluye la realización un análisis 360º. La superación del Máster ofrece a los participantes obtener además un diploma homologable al Curso Básico en Comercio Exterior de la Cámara de Comercio de Zaragoza.

Formación de Catálogo. Cursos 2016

- Claves para diseñar y controlar un plan de ventas de servicios
- Cómo cerrar entrevistas de ventas por teléfono
- Cómo presupuestar servicios para el éxito de tu negocio
- Cómo ser un director de marketing y no morir en el intento
- Compras, aprovisionamientos y gestión de stocks con Excel
- Coordinación eficiente de equipos (2)
- Curso de ventas para técnicos no comerciales (2)
- Entrenamiento en oratoria 11ª edición
- Finanzas para no financieros
- Higiene y seguridad alimentaria. Formación de manipuladores de alimentos
- Impulsar a los equipos de trabajo (2)
- La clave de una estrategia exitosa: un buen estudio de mercado
- Liderazgo integrado
- Liderazgo y comunicación “Cómo emocionar a tu auditorio” (2)
- Marca y rebranding como herramientas de reposicionamiento
- Marketing alternativo: cómo innovar respecto al marketing tradicional
- Mindfulness: entrenando una mente más eficaz y feliz en los entornos de la empresa (2)

- Negociación comercial cuando el precio es determinante
- Presentaciones de altas prestaciones
- Respuesta eficaz a reclamaciones por correo electrónico
- Reuniones eficaces
- Win: mejora tu productividad de forma sencilla y eficaz (2)



Formación a Medida para Empresas

- Actualización en Incoterms 2010 (2)
- Atención al cliente
- Capacitación lingüística en inglés A2 Elementary
- Capacitación lingüística en inglés B1
- Capacitación lingüística en inglés B1 Pre-Intermediate
- Capacitación lingüística en inglés B2 + Upper-Intermediate
- Capacitación lingüística en inglés B2 Intermediate
- Capacitación lingüística en inglés B2/B2+
- Capacitación lingüística en inglés C1
- El uso de las nuevas tecnologías (2)
- Evaluación por competencias
- Iniciación al comercio exterior (2)
- La inteligencia emocional del líder
- La supervisión y el liderazgo de agentes (2)
- Métodos y tiempo. Cronoanalista
- Nóminas y Seguridad Social

- Propiedad intelectual y patentes
- Respuesta eficaz a reclamaciones por correo electrónico (2)
- Todos somos Markleen



Formación online

- Alto rendimiento y efectividad personal – Executive de Autor
- Auxiliar en tareas administrativas de empresa
- Comercio exterior
- Community Manager (2)
- Contabilidad general. Iniciación
- Contratos, nóminas y seguros sociales
- Curso Usuario Avanzado SAP Business One
- Excel 2013. Nivel medio
- Finanzas para no financieros
- Gestión administrativa en el comercio exterior (nivel 1 y 2)
- Gestión administrativa en el comercio exterior. Nivel 2
- Gestión aduanera (2)
- Inglés atención telefónica en la empresa
- Líder Coach – Executive de Autor
- Los costes de las operaciones. Incoterms 2010
- Marketing electrónico
- Merchandising avanzado
- Técnicas de producción agraria

Jornadas



- ¡Compite, juega y gana en el #ClubCámara Zaragoza!
- Cómo fomentar la innovación
- Desarrolla y refuerza tu persuasión con la PNL (2)
- Gestión estratégica y resolución del conflicto comercial internacional entre empresas
- Jornada de Formación Dual
- Jornada de Formación Dual – Huesca
- Jornada de Formación Dual - Teruel
- Martes Class: Comunicar sin miedo
- Master Class: Liderando en un mundo Vuca – ESADE Business School
- Presentaciones de altas prestaciones
- Problemática fiscal para empresarios: autónomos y pymes en 2016
- Reducción de costes y mejora de la productividad en los procesos
- Retos y desafíos en el sector de Retail
- Taller “El coaching como herramienta de gestión de personas en la empresa”
- Taller 1 EFPA: Determinación de objetivos y punto de partida
- Taller 2 EFPA: Los preparativos antes del viaje
- Taller 3 EFPA: Planificando el viaje
- Taller points of you
- Taller: tú también puedes ser
- Workshop de creatividad: estrategia e innovación

Programas Superiores



5ª Edición Programa de Dirección Financiera de ESADE

La Cámara de Comercio e Industria de Zaragoza consolida su alianza estratégica con ESADE Business School como Partner en Aragón, al impartir la quinta edición de este programa en Zaragoza **con un total de 14 alumnos.**

Este Executive proporciona un enfoque sistemático en el análisis de las operaciones corporativas que permiten la creación de valor desde el punto de vista de la Dirección Financiera. Y, en paralelo, facilita una visión global, que permita analizar estados financieros, tomar decisiones de inversión, conocer la metodología de valoración de empresas y tomar decisiones de cobertura de riesgos mediante la utilización de derivados financieros.

El Programa de Dirección Financiera se impartió de octubre a diciembre con una duración de 100 horas en modalidad blended: 8 sesiones presenciales los miércoles en horario de 9:00 a 18:30h complementadas con 36 horas de e-learning.

Programa Avanzado de Ventas

El programa está enfocado a que los profesionales comprendan y manejen el entorno tecnológico y las habilidades para que sus tareas estén alineadas con los intereses del cliente. Para lograr este objetivo, se realiza un recorrido que abarca materias como la neurociencia para comprender la mente para vender más, técnicas de venta, negociación comercial avanzada, marketing relacional, comunicación, toma de decisiones comerciales y liderazgo ligado a los equipos de venta.

Se desarrolló de septiembre a noviembre con un total de 40 horas repartidas en 8 sesiones, los lunes de 16:30 a 21:30 horas, y un total de 12 participantes.



Programa Superior en Diseño, Gestión y Optimización de Procesos

Este Programa aborda diversas técnicas para poder definir, medir y mejorar cualquier proceso. Trabaja con las metodologías más potentes en el diseño y mejora de procesos de negocio como son el SEIS SIGMA. LEAN y establece los mecanismos necesarios para que las personas sean los generadores de las ideas para contribuir en la excelencia de las empresas teniendo la posibilidad de implementar todas las experiencias teóricas en un proyecto real. Al realizar esta formación se obtendrá la Cualificación como Green Belt y Advance lean por la Asociación Española de Seis Sigma y Lean (A6SIGMA).

Tiene una duración de 214 horas, distribuidas de mayo de 2016 a febrero de 2017. Participan un total de 8 alumnos.

Programa Superior de Coaching

Programa dirigido a personas que quieren dedicarse al Coaching profesionalmente o que buscan herramientas que faciliten el desarrollo de competencias personales y profesionales. Una vez finalizado el programa, el participante está capacitado para superar el examen de acreditación de ICF (International Coach Federation) de nivel ACTP, reconocida como la entidad reguladora de esta profesión más destacada a nivel mundial, con presencia en 90 países.

La tercera edición se celebró de septiembre a diciembre con una duración de 169 horas distribuidas en 130 horas presenciales y 39 horas a distancia. Recibieron esta formación 7 personas.



Licensed Practitioner of PNL

La PNL (Programación Neurolingüística) es un modelo que trata el desarrollo de habilidades a nivel intrapersonal e interpersonal para comunicarnos más eficientemente con nuestro entorno. A través de este programa los participantes incrementan los recursos y herramientas para conocer mejor sus procesos mentales, emocionales y comunicativos pudiendo controlar y sacar mayor provecho a sus capacidades para alcanzar objetivos de manera eficiente. Este curso ofrece la titulación certificada por el Dr. Richard Bandler, co-creador de la PNL.

Se trata de un programa blended de 110 horas repartidas en 80 horas presenciales y 30 horas de e-learning. Se desarrolla de noviembre a marzo, cursándose una vez al mes el viernes por la tarde y el sábado completo. Cuenta con **10 alumnos**.

Formación Profesional Dual

Durante el año 2016 se ha trabajado en consolidar la participación de la Cámara de Zaragoza en Proyectos y grupos de trabajo, tanto a nivel nacional como internacional en el ámbito de la Formación Profesional Dual. Todo ello en colaboración con empresas, gobiernos y centros educativos.

Proyecto JoinVET

Desarrollado por la Cámara de Comercio Alemana y la Fundación JP Morgan Chase para impulsar la inclusión laboral de los jóvenes en España dentro de la Formación Profesional Dual. A ella se suman los siguientes socios: Cámara de Comercio e Industria de Zaragoza, Asociación Nacional de Fabricantes de Bienes de Equipo (Sercobe), Asociación de Profesionales para la Competitividad del Mecanizado (Aspromec), FEDA Formación Empresarial Dual Alemana de Madrid, El Instituto Federal de Formación Profesional Alemán (BIBB) y los Salesianos de Atocha de Madrid. El programa trabajará durante los próximos dos años en la FP Dual a través de la creación, el análisis y el apoyo directo de proyectos de FP colaborativos entre empresas.

En el desarrollo de este programa, los socios de JoinVET estudiarán, analizarán y apoyarán la implantación de elementos del sistema de FP Dual alemana en las empresas españolas. En el sistema educativo alemán, la FP Dual se estudia en institutos, empresas y, con frecuencia, en talleres 'supra-empresariales', con especial incidencia en las pequeñas y medianas empresas.

Estos talleres facilitan la formación de aprendices a numerosas pymes que carecen de los recursos o la maquinaria necesarios para impartir un ciclo entero de formación en su empresa, constituyendo un requisito imprescindible para que la FP Dual alcance una masa crítica.

4.- OFERTA PRIVADA: ACCIONES DE EMPLEO

Red de Empleo: Quiero Empleo

Alta de candidatos	1.725
Alta de empresas	43
Ofertas activas	59

75

Servicios de desarrollo competencial: Quiero ser.../ Quiero al...

En el año 2016 continúa la prestación de servicios diseñados en el marco del Modelo Cameral de Gestión y Desarrollo de Competencias “Quiero ser mejor profesional / Quiero al mejor profesional”. La oferta de servicios del Área en el marco de la Gestión de Competencias es la siguiente:

- Evaluación y desarrollo de competencias
- Coaching
- Certificación de competencias
- Desarrollo Competencial in company
- Incorporación de competencias en Programas Formativos propios y externos
- Lecturas individuales de la evaluación 360º

Agencia Privada de Colocación

La Cámara de Comercio está autorizada por el Servicio Estatal de Empleo a través del Instituto Aragonés de Empleo desde el 3 de septiembre de 2012 como agencia privada de colocación, ejercitando para ello las siguientes acciones con el objetivo de apoyar la búsqueda de empleo: la orientación, e información laboral, intermediación laboral, tutorías individuales, sesiones grupales y selección de personal. A final de 2016 se encuentran registrados un total de **25.453 usuarios y 756 empresas** en la Agencia de Colocación.

Servicios:

- Intermediación Laboral: Durante el año 2016 la Agencia de Colocación de la Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Zaragoza ha publicado a través de www.quieroempleo.com **88 ofertas de empleo**.

- Tutorías individuales: Durante el año 2016 se han realizado **57 tutorías individuales**. Las tutorías individuales se concertaron por orden de inscripción en la Agencia de Colocación y bajo demanda particular, recibiendo las peticiones de forma presencial, telefónica o por email.
- Sesiones grupales: se realizaron **2 sesiones**, el 06 de abril y el 11 de mayo, a las que acudieron **45 personas**. Se trataron los siguientes puntos:
 - Información, planificación y motivación - resiliencia
 - Todas las vías para buscar trabajo
 - Historias reales de qué hacer y qué evitar en la búsqueda activa
 - Recursos online y presenciales de Zaragoza
 - Formación para el empleo redes profesionales
- Selección de Personal: Durante el ejercicio 2016 se han realizado **8 procesos** de selección de personal, principalmente relacionados con perfiles especializados en comercio internacional, responsables comerciales y personal de gerencia.



CREACIÓN DE EMPRESAS Y COMPETITIVIDAD

ÁREA DE CREACIÓN DE EMPRESAS Y COMPETITIVIDAD

Esta área presta apoyo a los **emprendedores**, que tienen una idea de negocio y necesitan profesionales para su puesta en marcha, y a **empresas**, que buscan afianzar su crecimiento. Sus servicios se orientan hacia una nueva economía de servicios en una atmósfera de cambio tecnológico sin precedentes. La aparición de nuevos modelos de negocio en un paradigma económico distinto hace más necesario que nunca el acercamiento del talento de los profesionales a la empresa.



Surgen nuevas motivaciones para la puesta en marcha de empresas que, además de la mejora profesional y la autorrealización, suman la búsqueda de una alternativa laboral ante la precarización de las condiciones del trabajo por cuenta ajena. Las habilidades tecnológicas e idiomáticas definen al nuevo emprendedor, pero también el desconocimiento sobre cómo poner en marcha y gestionar una empresa. Por ello, los servicios prestados por la Cámara de Comercio de Zaragoza en esta línea de actividad se han adaptado a estas nuevas necesidades. De la misma manera, las demandas de las empresas consolidadas que se han dirigido a esta institución han requerido herramientas de apoyo en la toma de decisiones que les permitieran enfrentarse al entorno actual. El Área de Creación de empresas y competitividad ha desarrollado su actividad adaptándose a todas estas demandas, prestando servicios de calidad y alto valor añadido, bien de manera individual, bien colaborando con otras instituciones.

1.- LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA EN ZARAGOZA

Los técnicos del área de Creación de Empresas atienden a todos los usuarios que lo solicitan en la ciudad de Zaragoza que tiene una iniciativa o un proyecto empresarial y que no quedan encuadrados por ninguno de los programas que se ejecutan por medio de convenios de colaboración. Estas actividades han sido:

79

- Consultas iniciales sobre creación de empresas, a través de teléfono o email.
- Talleres grupales “Emprende, Paso a Paso” para apoyar a emprendedores que se encuentran en la fase inicial de su proyecto.
- Asesoramientos individualizados a emprendedores sobre el modelo de negocio.
- Realización de Estudios de viabilidad de los proyectos empresariales.
- Jornadas y talleres sobre temáticas concretas del mundo de la empresa.
- Colaboraciones con otras instituciones para fomentar el espíritu emprendedor.

Para adaptar el nivel de atención que se requiere en cada fase del emprendimiento, la Cámara de Comercio e Industria de Zaragoza ha diseñado un procedimiento de atención a emprendedores capaz de identificar las necesidades del emprendedor en cada una de estas etapas.

Consultas sobre creación de empresas

El área de creación de empresas recibe y resuelve multitud de consultas relativas a los trámites iniciales para la puesta en marcha de una empresa. Estas consultas llegan por vía telefónica o través de correo electrónico. Las cuestiones se refieren a los pasos a dar para poder avanzar en una idea de negocio, las formas jurídicas adecuadas y los trámites iniciales.

Durante 2016 se atendieron **194 consultas**

Taller Emprende “Paso a Paso”

Estos talleres grupales están dirigidos a personas que no han tenido negocios con anterioridad y se encuentran en una fase inicial del proyecto. Se desarrollan en una sesión de 2/3 horas de duración y se imparten de manera periódica a lo largo de todo el año. Estas sesiones tienen por objeto que los participantes puedan organizar la información de la que disponen y conozcan los pasos que deberán seguir para poner en marcha su idea de negocio.

En los talleres se abordan los siguientes aspectos:

- Cuáles son los pasos para poner en marcha una empresa.
- Qué es una forma jurídica, para qué sirve y cuáles son los criterios para seleccionar la que más le interese.
- Dónde consultar la normativa que debe cumplir para obtener las licencias correspondientes.
- Qué datos deben empezar a trabajar para valorar la viabilidad de su proyecto.
- Qué subvenciones existen para su proyecto y dónde puede ir a solicitarlas.

Estas sesiones se han realizado para ayudar a los emprendedores a trazar el itinerario que deberán seguir para poner en marcha un negocio y qué información deben conseguir para abordar su Plan de Negocio. Asimismo, favorecemos el intercambio de impresiones entre ellos, generando así interesantes sesiones de networking que fomentan la cooperación empresarial y el clima adecuado para encontrar sinergias entre los emprendedores participantes.

En 2016 se impartieron **19 talleres a los que asistieron un total de 90 personas.**

Asesorías Individualizadas

Las Asesorías individualizadas son un sistema de atención personal que permite atender las demandas concretas de su proyecto. Se solucionan dudas concretas y se trabaja con el emprendedor en la definición del modelo de negocio. Se asesora, también, a los emprendedores que lo necesitan sobre los trámites que deberán realizar para el alta de la empresa, así como los lugares dónde deben hacerlo y las posibilidades que tienen a su disposición. Este servicio se complementa con el de la Ventanilla Única Empresarial, VUE, que la Cámara de Zaragoza ofrece gracias a la colaboración de la Delegación del Gobierno en Aragón.

Los técnicos del área realizaron un total de **66 atenciones individuales.**

Estudios de Viabilidad. (EVI)

El Estudio de Viabilidad es la principal herramienta de análisis del emprendedor sobre su proyecto empresarial. El EVI es un documento que le ayuda a medir las posibilidades de que su negocio se convierta en un medio de generación de ingresos, así como, en la mayor parte de los casos, el instrumento que permite acceder a fuentes de financiación ajena. El Estudio de Viabilidad que realiza la Cámara de

Zaragoza contiene dos informes, uno comercial y otro económico financiero, que permiten obtener una visión global del proyecto y de sus posibilidades de éxito.

Así, en un primer Informe Comercial se realiza un análisis preliminar de la actividad basándose en los aspectos cualitativos del negocio. En segundo lugar, se elabora un Informe Económico Financiero que permite al emprendedor conocer el umbral de rentabilidad de su actividad, es decir, la facturación mínima que debe alcanzar el negocio para no incurrir en pérdidas, sino también obtener una remuneración que le permita vivir de él.

81

Esta información permite al emprendedor valorar las posibilidades de éxito del proyecto así como realizar los cambios necesarios para enfrentarse con las máximas garantías al mercado.

En 2016 se realizaron **3 estudios de viabilidad**.

Jornadas y talleres

Además de los talleres Emprende Paso a Paso, desde el área de Creación de Empresas y Competitividad también se han organizado jornadas orientadas a temáticas específicas del mundo de la empresa que dan respuesta a demandas concretas tanto, de quienes están en el proceso de creación, como de quienes ya están en funcionamiento.



Colaboraciones

Se ha colaborado con otras instituciones, participando en actividades en aras de fomentar el espíritu emprendedor dentro de la ciudad. Entre estas colaboraciones destacan las realizadas con:

Universidad San Jorge

Se ha impartido un seminario a los alumnos del Grado de Administración y Dirección de Empresas sobre “Emprendimiento. Cómo Transformar Ideas En Negocio”.

Fundación Aragón Emprende

En el marco de las celebraciones del Día de la Persona Emprendedora de la Comunidad Autónoma se organizó un taller experimental en el que los asistentes pudieron conocer la metodología Lego SeriousPlay para adaptarla al mundo de la empresa.

A través de las preguntas del moderador Pantxo Barrera, de Entropía Creatividad, los participantes construyeron su propio modelo tridimensional utilizando piezas especializadas de Lego. A partir de ahí, pudieron co-crear y generar nuevas ideas sobre sus modelos de negocio. Durante el taller, que duró 3 horas y media, se profundizó en la comprensión y fomentó la interacción del grupo. Además, la metodología permitió a los asistentes comprometerse y cooperar entre sí para alcanzar determinados objetivos de negocio.



2.- PROGRAMA DE APOYO EMPRESARIAL A DOMICILIO (PAED)

El PAED es un programa de atención y apoyo para empresas y nuevas iniciativas empresariales, con vocación de alcanzar cualquier punto del territorio aragonés y cuyo objetivo es aumentar la competitividad de nuestras empresas, incrementar su supervivencia y propiciar su crecimiento.

83

Este programa tiene su precedente en el “Programa de Atención al Emprendedor en su Domicilio”, cuya metodología de éxito, revisada y mejorada, ha servido de base para desarrollar el nuevo PAED, el cual pretende ir un paso más allá ampliando los servicios ofrecidos al empresario y adaptándose a sus necesidades actuales.

Así, el nuevo programa cuenta con dos ejes de actividad que son complementarios entre sí:

- Desarrollo de Iniciativas empresariales (Modernización, ampliación y creación)
- Competitividad

Este año 2016 se ha tomado como un periodo de transición entre ambos programas. En el periodo de estudio que aborda este documento, 2009-2016, el programa PAED **en Zaragoza ha atendido un total de 1.974 proyectos y 341 consultas**. De estos proyectos, 597 han culminado como empresa en marcha en el periodo de referencia, y se han contabilizado 993 puestos de trabajo creados al amparo de dichas nuevas empresas.

Objetivos

El Programa de apoyo empresarial a domicilio cuenta entre sus objetivos el de aumentar la competitividad de nuestras empresas, incrementar su supervivencia y propiciar su crecimiento.

A través de las acciones que se desarrollan en él se pretende contribuir a fortalecer el entramado de las Pymes que conforman el territorio, ya que se entiende que éstas, son el elemento fundamental de nuestra economía para generar riqueza y empleo a la sociedad y se contribuye, así mismo, a fijar población en los municipios del territorio a través del empleo generado por estas empresas.

Descripción

Para alcanzar los objetivos citados en el apartado anterior el programa contempla dos ejes de actuación:

1.- Desarrollo de Iniciativas empresariales (Modernización, ampliación y creación)

Esta línea de acción está dirigida, tanto a empresas ya en marcha, que quieran ampliar o modernizarse, como a nuevas iniciativas empresariales. En esta fase se realiza un asesoramiento desde una triple perspectiva, analizando la idea desde el modelo de negocio, desde una perspectiva económico-financiera para valorar su Viabilidad y apoyando la puesta en marcha por medio de un Plan de implantación. Cada asesoramiento se plasma en un documento que sirve al promotor como hoja de ruta en su proyecto.

84

Estos documentos son:

- **Modelo de Negocio.** Esta fase permite centrar la propuesta y dar a conocer los requisitos técnicos, normativos y fiscales que son inherentes al proyecto, y contempla aspectos como la Normativa, Trámites, Forma jurídica, RSE, NN TT, Buenas prácticas, Catálogo de ayudas, además de abordar el planteamiento general de la propuesta.
- **Estudio de Viabilidad.** Este documento aborda desde una perspectiva económico- financiera la posible viabilidad del proyecto, calculando, entre otros parámetros, el Umbral de Rentabilidad del negocio e identificando donde se encuentran los principales riesgos del proyecto en esta materia, así como planteando las mejores alternativas.
- **Guía de apoyo a la implantación.** Ofrece un asesoramiento que abarca desde los últimos pasos antes de implantar una iniciativa a los primeros meses de actividad, que permita al promotor conocer el itinerario administrativo a seguir es uno de los puntos de esta etapa del asesoramiento, así como los recursos públicos a su alcance.

2.- Competitividad

Esta línea de acción está dirigida a actividades ya en funcionamiento hayan o no participado en el eje 1, que busquen apoyo para identificar sus áreas de mejora y propuestas para impulsar su crecimiento. El objetivo de esta fase del servicio es el de mejorar la competitividad de las empresas participantes, analizando la situación y evolución de las mismas para poder ofrecer acciones que mejoren su gestión y contribuyan a su supervivencia.

Como resultado de esa Evaluación se realiza el Diagnóstico, que sirve de base para la elaboración del **Informe de competitividad**, documento final que contendrá las recomendaciones clave para paliar los problemas detectados y/o para mejorar su competitividad.

Principales resultados del programa

En este apartado se van a exponer los principales resultados alcanzados por el programa en el **periodo 2009-2016**. En los ocho años que contempla dicho periodo, a través del PAED se han atendido un total de **1.794 proyectos** que han dado lugar a la realización **2.828 actuaciones**.

85

Cada proyecto atendido ha podido requerir un número distinto de actuaciones, representadas en las distintas fases que se ofrecen al emprendedor para su asesoramiento y que se plasman en un tipo de documento distinto (Modelo de Negocio, Estudio de Viabilidad y Guía de Apoyo a la puesta en marcha). Así, en algunos proyectos solo se habrá realizado una intervención mientras en otros habrá sido necesario realizar cada uno de ellos.

De los proyectos atendidos, 716 iniciativas se han desistido mientras 597 se han puesto en marcha. Estas 597 empresas han supuesto una inversión en el territorio de 46.719.519 euros y han permitido crear 993 puestos de trabajo. De entre las empresas puestas en marcha 46 han cerrado sus puertas a lo largo de estos 8 años. Los proyectos atendidos pertenecen mayoritariamente al sector servicios, excluyendo la actividad de hostelería, (un 40%), que a su vez también representa el 39% de las empresas puestas en marcha. Cada empresa que se ha puesto en marcha dentro del Programa PAED ha supuesto un promedio de inversión de 78.257 € y ha conllevado la creación, de media, de 1,7 puestos de trabajo por empresa.

Resultados obtenidos en 2016

A continuación se ofrecen los principales resultados del programa durante el año 2016. A lo largo del año se han atendido un total de **140 proyectos** que han dado lugar a **203 actuaciones en 51 municipios** de la provincia.

Las actuaciones representan las distintas intervenciones que los técnicos del programa PAED han realizado para atender las necesidades de cada uno de los proyectos. Así, la atención requerida por los 140 proyectos del año 2016 ha supuesto 123 atenciones tipo Modelo de Negocio, 54 Estudios de Viabilidad (de las cuales se consideraron viables 27 proyectos mientras los 27 restantes mostraban variables sobre las que se recomendaban cambios para reducir el riesgo empresarial), y por último se realizaron 26 atenciones de Apoyo a la Puesta en marcha. De los 140 proyectos atendidos, aquellos que habían requerido apoyo para la tramitación arrojaban una cifra de inversión de 5.086.426 euros y su puesta en marcha generaría 45 puestos de trabajo. La mayor parte de los proyectos atendidos pertenecían a los sectores de Servicios (41%), excluida hostelería y turismo, o Comercio (31%).

Durante este ejercicio han abierto 44 empresas, diseminadas en 20 municipios, cuyos promotores habían sido asistidos por el programa PAED en alguna fase del proyecto y otros 30 emprendedores han desistido de sus proyectos empresariales. Las nuevas aperturas han supuesto una inversión 2.145.502 euros en el territorio y han permitido crear 65 puestos de trabajo. También en este periodo han cerrado 3 empresas que habían participado en el programa para su creación.

ACTUACIONES REALIZADAS	
Número de actuaciones Fase I	123
Número de actuaciones Fase II	54
Número de proyectos Viables	27
Número de proyectos Viabilidad Condicionada	27
Número de actuaciones Fase III	26
Total de actuaciones	203
PROYECTOS ATENDIDOS	
Número de proyectos atendidos	140
Proyectos Fase III: Inversión prevista (€)	5.086.426,00
Proyectos fase III: empleos previstos	45
SECTORES ACTIVIDAD DE LOS PROYECTOS ATENDIDOS (%)	
Construcción	3%
Industria	12%
Comercio	31%
Turismo, Ocio y Hostelería	13%
Otros Servicios	41%
PROYECTOS PUESTOS EN MARCHA (%)	
Número de proyectos en marcha	44
Número de puestos de trabajo creados	65
Inversión consolidada (€)	2.145.502,85
SECTORES DE ACTIVIDAD DE LOS PROYECTOS EN MARCHA (%)	
Construcción	5%
Industria	5%
Comercio	34%
Turismo, Ocio y Hostelería	7%
Otros Servicios	50%
PROYECTOS DESISTIDOS	
Número de proyectos desistidos	30
EMPRESAS CERRADAS	
Número de empresas cerradas	3
RATIOS DE INVERSIÓN Y EMPLEO DE PROYECTOS PUESTOS EN MARCHA	
Inversión por proyecto	48.761,43 €
Empleo por proyecto	1,5
Inversión por puesto de trabajo	33.007,74 €
MUNICIPIOS DE ACTUACIÓN	
Número de Municipios de actuación	51
Número de municipios con proyectos en marcha	20

Durante el año 2016 los proyectos atendidos por los técnicos del programa PAED han ascendido a 140 iniciativas.

Al finalizar el ejercicio, 39 de esos proyectos se encontraban en Fase I. Es decir, los técnicos del programa habían ofrecido un asesoramiento inicial y trabajado su Modelo de Negocio, emitiendo un informe resumen de conclusiones sobre las principales cuestiones, y sus promotores estaban decidiendo, en base a esa información, sobre la continuidad el proyecto.

A otros 17 promotores, a los que se les había realizado un estudio de viabilidad durante el año, seguían valorando los resultados de dicho informe para la toma decisiones a cierre del ejercicio.

A 10 proyectos de los que les había asistido en materia de tramitación, se encontraban valorando su definitiva puesta en marcha. Finalmente 74 proyectos resolvieron su situación durante este ejercicio, de los cuales 44 pusieron en marcha la empresa y 30 decidieron no continuar adelante con sus proyectos empresariales.

Desglose de los proyectos por comarcas

Comarca	Fase I	Fase II	Fase III	En marcha	Desistidos	Total
ARANDA	3	0	1	3	1	8
BAJO ARAGÓN-CASPE	2	0	1	1	1	5
BAJO CINCA	0	0	0	0	0	0
CAMPO DE BELCHITE	2	0	1	0	1	4
CAMPO DE BORJA	1	3	0	3	2	9
CAMPO DE CARIÑENA	2	0	0	3	3	8
CAMPO DE DAROCA	1	1	0	0	2	4
CINCO VILLAS	2	0	0	1	1	4
CALATAYUD	1	8	4	14	5	32
D.C. ZARAGOZA	12	1	2	3	6	24
HOYA DE HUESCA	0	0	0	0	0	0
JACETANIA	0	0	0	0	0	0
MONEGROS	0	0	0	0	0	0
RIBERA ALTA DEL EBRO	3	2	0	5	2	12
RIBERA BAJA DEL EBRO	1	0	0	1	0	2
TARAZONA Y EL MONCAYO	5	1	1	3	2	12
VALDEJALÓN	4	1	0	7	4	16
TOTALES	39	17	10	44	30	140

Resultados globales del programa

Los resultados obtenidos a 31 de Diciembre de 2016 en el programa PAED han permitido asistir a 1974 proyectos en la provincia de Zaragoza, durante el periodo 2009-2016. El estado de los proyectos PAED de cada uno de ellos a fecha de 31 de Diciembre de 2016 es el siguiente:

- 341 promotores se han puesto en contacto con los técnicos del programa para plantear alguna cuestión relativa al funcionamiento de la empresa, que no suponía su creación o su ampliación, como por ejemplo temas medioambientales...
- 716 proyectos han desistido su intención de ponerse en marcha tras recibir el apoyo del programa PAED, ya haya sido por motivos económicos, financieros, personales...
- 409 nuevos emprendedores recibieron un asesoramiento inicial para la definición del modelo de negocio y, tras él, se encuentran valorando la idoneidad de llevar adelante el proyecto, o bien están recabando datos para continuar avanzando en el asesoramiento que les ofrece el programa PAED.
- 153 emprendedores poseen un Estudio de Viabilidad realizado por la Cámara de Comercio dentro del programa y están valorando su posible continuidad en función de los resultados del informe.
- 99 proyectos han sido atendidos para apoyarlos en la tramitación para la puesta en marcha en del proyecto.
- 597 proyectos han concluido con la apertura de la empresa, a de una nueva línea de negocio, tras participar en el programa.

Así, a 31 de diciembre de 2016, la situación de los proyectos atendidos en el programa, según la última atención recibida por el programa se refleja en la siguiente tabla.

Programa de asistencia al emprendedor en su domicilio (PAED) 31/12/2015			
Nº de proyectos	Proyectos	Empleados	Inversión
CONSULTAS	341		
DESISTIDOS	716		
FASE I: Asesoría y orientación	409		
FASE II: Estudio de viabilidad	153		
FASE III: Tramitación administrativa	99	156	6.952.529 €
EN MARCHA	597	993	46.719.519 €
TOTAL	2.315		

Resumen de proyectos atendidos por Comarca y fase de atención

Comarca	Fase I	Fase II	Fase III	En marcha	Desistidos	Total
ARANDA	7	2	2	9	12	32
BAJO ARAGÓN-CASPE	21	3	8	18	49	99
BAJO CINCA	0	0	0	0	0	0
CAMPO DE BELCHITE	5	1	7	15	22	50
CAMPO DE BORJA	24	6	3	37	28	98
CAMPO DE CARIÑENA	8	4	4	33	29	78
CAMPO DE DAROCA	5	4	2	4	7	22
CINCO VILLAS	22	14	4	73	56	169
CALATAYUD	72	89	33	81	91	366
D.C. ZARAGOZA	96	9	10	102	176	393
HOYA DE HUESCA	0	0	0	0	1	1
JACETANIA	0	0	0	0	0	0
MONEGROS	0	3	0	5	4	12
RIBERA ALTA DEL EBRO	23	5	11	51	61	151
RIBERA BAJA DEL EBRO	11	0	7	12	21	51
TARAZONA Y EL MONCAYO	70	9	5	45	71	200
VALDEJALÓN	45	4	3	112	88	252
TOTALES	409	153	99	597	716	1974

Atendiendo a la concentración de proyectos por comarcas se puede observar como la Mancomunidad de Zaragoza y la Comunidad de Calatayud son las áreas más dinámicas de la provincia de Zaragoza, mientras en sentido contrario, y descartando la Hoya de Huesca, Jacetania, Monegros y Bajo Cinca, que son comarcas compartidas por las provincias de Huesca y Zaragoza, y atendidas, por tanto por las Cámaras de Huesca y Zaragoza, Aranda y Campo de Daroca son las que menor número de proyectos presentan.

Ratios de inversión y empleo

A continuación se muestran los datos globales del programa que reflejan, de media, la inversión que representa poner en marcha un proyecto en cada comarca de la provincia, así como el número de empleos, promedio, que genera cada proyecto puesto en marcha en estas comarcas. De la misma manera, también se calcula en función de las mismas cifras, cuánto dinero es necesario invertir por proyecto para la creación de un puesto de trabajo en cada una de dichas comarcas de la provincia de Zaragoza.

• Ratios globales

Comarca	Proyectos	Empleos	Inversión €
ARANDA	9	12	230.000 €
BAJO ARAGÓN-CASPE	18	23	598.657 €
BAJO CINCA	0	0	0 €
CAMPO DE BELCHITE	15	25	1.571.319 €
CAMPO DE BORJA	37	61	2.531.616 €
CAMPO DE CARIÑENA	33	77	6.461.933 €
CAMPO DE DAROCA	4	8	406.500 €
CINCO VILLAS	73	107	9.150.883 €
CMD DE CALATAYUD	81	140	5.022.159 €
D.C. ZARAGOZA	102	177	4.600.513 €
HOYA DE HUESCA	0	0	0 €
JACETANIA	0	0	0 €
MONEGROS	5	10	231.100 €
RIBERA ALTA DEL EBRO	51	77	3.644.852 €
RIBERA BAJA DEL EBRO	12	16	716.795 €
TARAZONA Y EL MONCAYO	45	61	2.054.913 €
VALDEJALÓN	112	199	9.498.278 €
TOTALES	597	993	46.719.519 €

Las 597 empresas que, habiendo participado en el programa PAED, han iniciado su actividad empresarial, han desplegado una inversión de más de 46 millones de euros en el territorio y han permitido crear 993 puestos de trabajo en la provincia de Zaragoza.

Comarca	Inversión media/ proyecto	Empleo medio/ proyecto	Inversión media/ puesto trabajo
ARANDA	25.556 €	1,3	19.167 €
BAJO ARAGÓN-CASPE	33.259 €	1,3	26.029 €
BAJO CINCA	-	-	-
CAMPO DE BELCHITE	104.755 €	1,7	62.853 €
CAMPO DE BORJA	68.422 €	1,6	41.502 €
CAMPO DE CARIÑENA	195.816 €	2,3	83.921 €
CAMPO DE DAROCA	101.625 €	2,0	50.813 €
CINCO VILLAS	125.355 €	1,5	85.522 €
CMD DE CALATAYUD	62.002 €	1,7	35.873 €
D.C. ZARAGOZA	45.103 €	1,7	25.992 €
HOYA DE HUESCA	-	-	-
JACETANIA	-	-	-
MONEGROS	46.220 €	2,0	23.110 €
RIBERA ALTA DEL EBRO	71.468 €	1,5	47.336 €
RIBERA BAJA DEL EBRO	59.733 €	1,3	44.800 €
TARAZONA Y EL MONCAYO	45.665 €	1,4	33.687 €
VALDEJALÓN	84.806 €	1,8	47.730 €
TOTALES	78.257 €	1,7	47.049 €

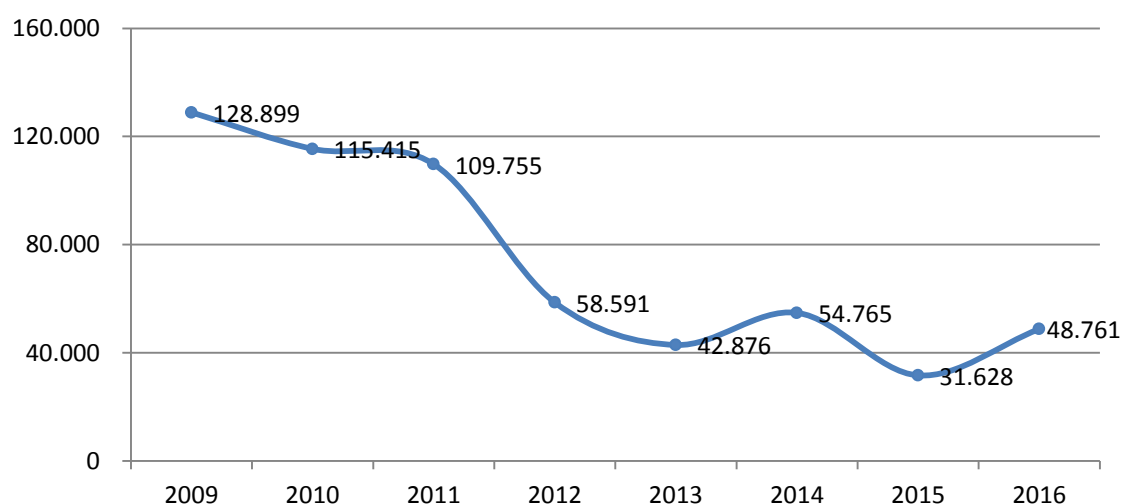
Tal como se refleja en la tabla, la inversión media por proyecto puesto en marcha en la provincia de Zaragoza, bajo el apoyo del Programa PAED, ha supuesto unos 78.257€, y ha dado lugar de media a la creación de 1,7 puestos de trabajo por empresa puesta en marcha. El coste medio de cada uno de esos puestos de trabajo ha ascendido a 47.049€.

La comarca donde mayor inversión promedio ha representado la puesta en marcha de empresas ha sido la del Campo de Cariñena, mientras es la del Aranda es aquella que ha requerido menor inversión para arrancar sus proyectos. De la misma manera, ha sido la del Campo de Cariñena la que mayor empleo ha generado, por empresa puesta en marcha, mientras la del Aranda, junto al Bajo Aragón – Caspe y la de la Ribera Baja del Ebro, aquella cuyos proyectos están más vinculados al autoempleo. Finalmente es Cinco Villas la comarca que mayor inversión parece requerir para crear un puesto de trabajo.

• Evolución del ratio de inversión por proyecto

Si bien en el apartado anterior comentamos los ratios de inversión globales, sin atender a su evolución temporal, en este apartado se analiza cómo han ido variando los importes medios invertidos para poner en marcha una empresa, en cada comarca, cada uno de los años.

Comarca	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	TOTAL
ARANDA	0	0	86.000	26.333	0	0	0	21.667	25.556
BAJO ARAGÓN-CASPE	0	53.000	19.917	36.667	31.536	30.000	300	9.000	33.259
BAJO CINCA	0	0	0	0	0	0	0	0	0
CAMPO DE BELCHITE	0	20.000	0	54.729	158.771	140.498	44.322	0	104.755
CAMPO DE BORJA	342.200	96.000	16.500	13.906	14.675	24.833	0	30.361	68.422
CAMPO DE CARIÑENA	85.518	566.230	109.101	72.744	45.195	270.810	0	40.391	195.816
CAMPO DE DAROCA	165.000	1.500	0	0	0	75.000	0	0	101.625
CINCO VILLAS	163.595	158.382	94.302	87.973	60.818	19.866	0	1.046.000	125.355
CMD DE CALATAYUD	89.250	78.238	114.660	120.479	16.600	38.216	21.750	11.061	62.002
D.C. ZARAGOZA	81.224	37.267	47.654	27.113	47.945	27.608	8.765	21.463	45.103
HOYA DE HUESCA	0	0	0	0	0	0	0	0	0
JACETANIA	0	0	0	0	0	0	0	0	0
MONEGROS	0	98.000	0	14.500	39.533	0	0	0	46.220
RIBERA ALTA DEL EBRO	90.286	72.111	111.220	99.758	67.067	12.125	38.356	31.301	71.468
RIBERA BAJA DEL EBRO	0	95.250	15.000	26.500	0	104.531	26.450	32.284	59.733
TARAZONA MONCAYO	26.638	29.000	508.550	44.447	23.924	13.410	41.500	11.000	45.665
VALDEJALÓN	130.350	37.096	175.805	50.181	43.198	113.604	177.500	53.174	84.806
TOTALES	128.899	115.415	109.755	58.591	42.876	54.765	31.628	48.761	78.257



Si se observa la evolución temporal de la inversión media por proyecto puesto en marcha resalta como, desde el ejercicio 2009, la inversión media por proyecto ha seguido una trayectoria descendente, con dos valles en los años 2013 y 2015, donde el ratio de inversión por proyecto toco los mínimos de la serie. Resulta especialmente relevante observar como el ejercicio 2016 los recursos medios invertidos para poner en marcha un proyecto representaban menos de la mitad que en el primer año de la serie, en 2009.

• Evolución del ratio de empleo por proyecto

Al igual que se presentaba el apartado anterior, en éste se muestra la evolución de los puestos de trabajo promedio creados por empresa puesta en marcha por años y comarcas

Comarca	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	TOTAL
ARANDA	0,0	0,0	1,0	1,7	1,0	0,0	0,0	1,3	1,3
BAJO ARAGÓN-CASPE	0,0	1,4	1,0	1,0	1,7	1,5	1,0	1,0	1,3
BAJO CINCA	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	-
CAMPO DE BELCHITE	0,0	1,0	0,0	1,0	2,0	1,8	1,5	0,0	1,7
CAMPO DE BORJA	3,0	2,0	1,5	1,3	1,2	1,5	0,0	2,0	1,6
CAMPO DE CARIÑENA	2,0	2,8	3,4	2,3	1,8	2,0	0,0	1,7	2,3
CAMPO DE DAROCA	3,0	1,0	0,0	0,0	0,0	1,0	0,0	0,0	2,0
CINCO VILLAS	1,6	1,4	1,4	1,2	1,8	1,3	0,0	2,0	1,5
CMD DE CALATAYUD	1,3	2,0	2,0	2,3	1,6	1,4	1,9	1,2	1,7
D.C. ZARAGOZA	2,2	1,5	1,7	1,4	1,7	1,9	1,4	2,0	1,7
HOYA DE HUESCA	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	-
JACETANIA	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	-
MONEGROS	0,0	5,0	0,0	1,0	1,3	0,0	0,0	0,0	2,0
RIBERA ALTA DEL EBRO	1,3	1,3	2,1	2,2	1,4	1,3	0,5	1,4	1,5
RIBERA BAJA DEL EBRO	0,0	1,0	1,0	2,0	0,0	1,5	3,0	1,0	1,3
TARAZONA MONCAYO	1,0	1,0	1,0	1,4	1,4	1,0	5,0	1,0	1,4
VALDEJALÓN	1,8	1,2	2,1	1,4	1,9	1,8	6,0	1,9	1,8
TOTALES	1,9	1,6	1,8	1,6	1,6	1,5	2,0	1,5	1,7

Si bien el ratio global muestra una media de 1,7 puestos de trabajo por empresa iniciada por el programa PAED, ese ratio ha ido oscilando cada año entre un valor máximo de 2 y uno mínimo de 1,5.

En particular, fue el pasado año 2015 el momento en el que mayor valor alcanzó el ratio de creación de empleo por proyecto en marcha, cuando llegó a situarse en 2 puestos de trabajo creados por empresa como media. En sentido opuesto el ejercicio 2016 representa junto a al 2014 el menor índice.

Supervivencia de las empresas creadas bajo la metodología PAED

A continuación se muestran los resultados de supervivencia de las empresas creadas al amparo del Programa de Apoyo Empresarial a Domicilio durante el periodo de estudio. Esta variable mide el número de años que una empresa, creada en el programa, se mantiene en funcionamiento. Este número de años se conoce en función de los seguimientos telefónicos que se realizan a los participantes del programa.

94

Para ello se adjunta en la tabla posterior, en las filas, el número de empresas que abrieron cada uno de los años de vigencia del programa y, en las columnas, se irá descontando las empresas que no han superado el año de vida en cuestión (1º, 2º...). De esa manera, una empresa que inició su actividad, por ejemplo en Enero del año 2009 y la cesó en Febrero del año 2010 ha permanecido activa un año y un mes o, lo que es lo mismo, ha muerto en su segundo año de vida.

Así, dado que el periodo de estudio comienza en el año 2009, la vida máxima contemplada asciende a ocho años. Conforme avanza el tiempo es menor el horizonte temporal que tenemos como referencia, hasta llegar al extremo contrario, las creadas el ejercicio 2016, donde todavía no se ha podido comprobar su supervivencia más allá del primer año de vida.

Una vez que, todas las que se conoce que han cerrado, han sido asignadas a su año de cierre se calcula la media aritmética que permite observar cómo, el 95.8% de las empresas creadas con el apoyo del Programa PAED superan su primer año de vida, el 93.7% de ellas superan el segundo, y así sucesivamente hasta llegar al octavo año de vida, donde aparece como el 88% de ellas se mantienen en funcionamiento.

Para detallar esta media aritmética se toma como referencia los porcentajes de “vivas” cada uno de los años, y se divide entre el número de años en los que ha estado vigente el programa para poder tomar esa referencia. Por ejemplo, cuando se calcula la media aritmética del número de empresas vivas el primer año, se suman todos los porcentajes asignados al primer año y se divide entre 8, que son los años del periodo de referencia.

Sin embargo, al calcular la media aritmética de las empresas vivas el octavo año, esos porcentajes se dividirían entre 1, puesto que sólo existe un año, 2009, en el que las empresas creadas durante el mismo hayan podido alcanzar ese horizonte.

A continuación se muestra la tabla 1 donde se resumen dichos resultados.

Año creación	Empresas creadas	Vivas 1º año	Vivas 2º año	Vivas 3º año	Vivas 4º año	Vivas 5º año	Vivas 6º año	Vivas 7º año	Vivas 8º año
2009	83	81 97,6%	78 93,98%	77 92,77%	76 91,57%	74 89,16%	73 87,95%	73 87,95%	73 87,95%
2010	91	91 100,0%	90 98,90%	89 97,80%	89 97,80%	89 97,80%	89 97,80%	89 97,80%	X X
2011	78	77 98,7%	77 98,72%	75 96,15%	74 94,87%	74 94,87%	74 94,87%	X X	X X
2012	84	80 95,24%	74 88,10%	73 86,90%	72 85,71%	72 85,71%	X X		
2013	121	119 98,35%	117 96,69%	117 96,69%	117 96,69%	X X			
2014	72	66 91,67%	63 87,50%	63 87,50%	X X				
2015	24	22 91,67%	22 0,91667	X X					
2016	44	41 93,18%	X X						
TOTAL	597	577 95,8%	521 93,7%	494 93,0%	428 93,3%	309 91,9%	236 93,5%	162 92,9%	73 88,0%

En la siguiente tabla 2 se desglosa la supervivencia, medida con el criterio que se ha detallado anteriormente, haciendo referencia exclusivamente al periodo 2009-2013.

TOTAL 2009- 2013	VIVAS 1º AÑO		VIVAS 2º AÑO		VIVAS 3º AÑO		VIVAS 4º AÑO		VIVAS 5º AÑO		VIVAS 6º AÑO		VIVAS 7º AÑO		VIVAS 8º AÑO	
457	448	98,0%	436	95,3%	431	94,1%	428	93,3%	309	91,9%	236	93,5%	162	92,9%	73	88,0%

96

Estos datos nos permiten analizar los efectos del programa comparando sus resultados con los datos de supervivencia empresarial publicados por el principal órgano de referencia, Instituto Nacional de Estadística, que ofrece datos de supervenencia de empresas a nivel nacional que permiten comparar si, aquellas que han recibido un apoyo especial para su creación gracias al PAED, han mejorado sus posibilidades de éxito respecto al resto.

Supervivencia de nacimientos de empresas

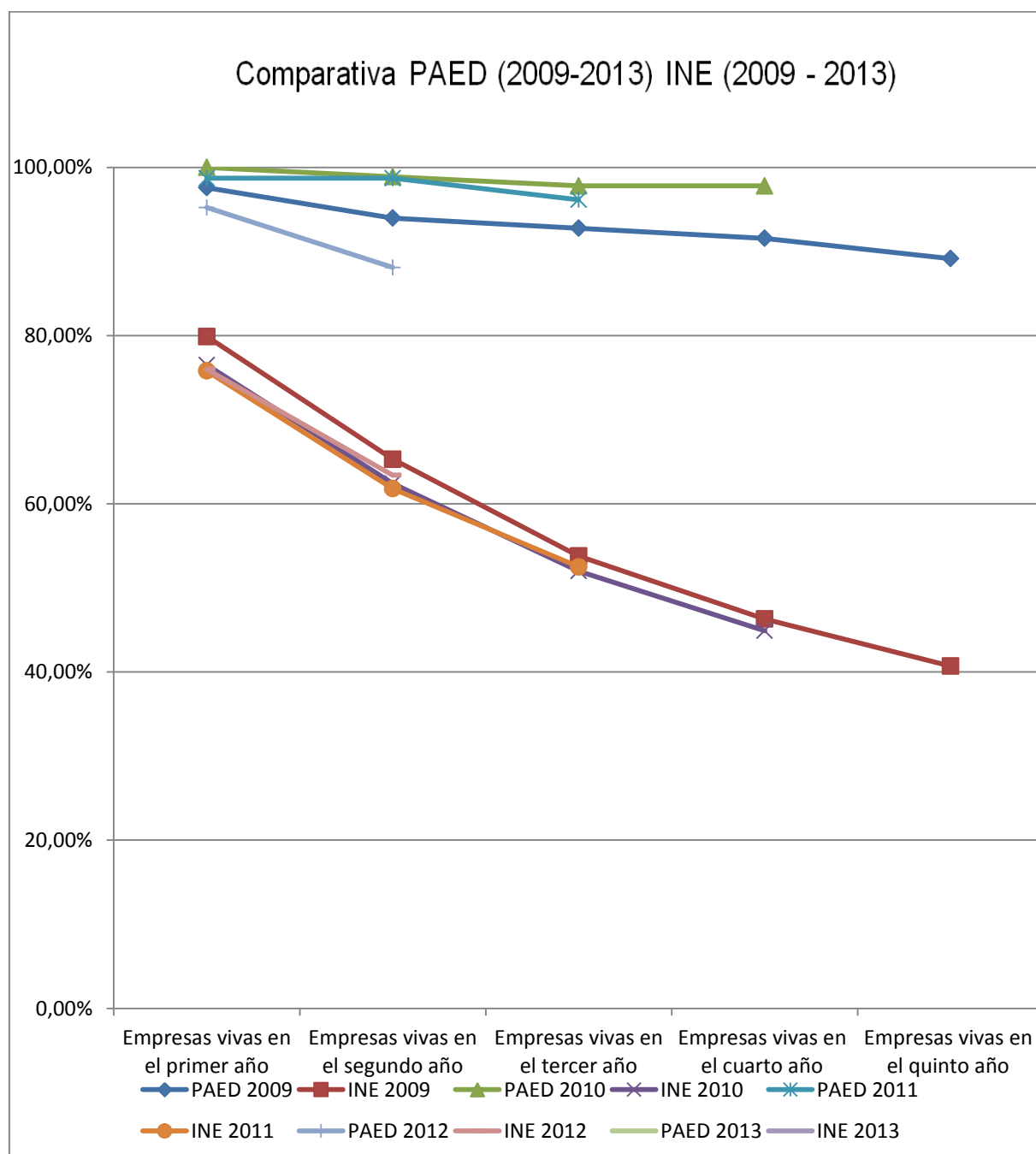
Supervivencia de las empresas nacidas desde 2009 (%) INE

Año de creación	Año de observación					
	Total de empresas	Vivas 1º año	Vivas 2º año	Vivas 3º año	Vivas 4º año	Vivas 5º año
2009	100,00%	79,90%	65,30%	53,80%	46,30%	40,70%
2010	100,00%	76,50%	62,40%	52,00%	44,90%	
2011	100,00%	75,80%	61,80%	52,50%		
2012	100,00%	76,00%	63,40%			
2013	100,00%	77,40%				
promedio	100,00%	77,12%	63,23%	52,77%	45,60%	40,70%

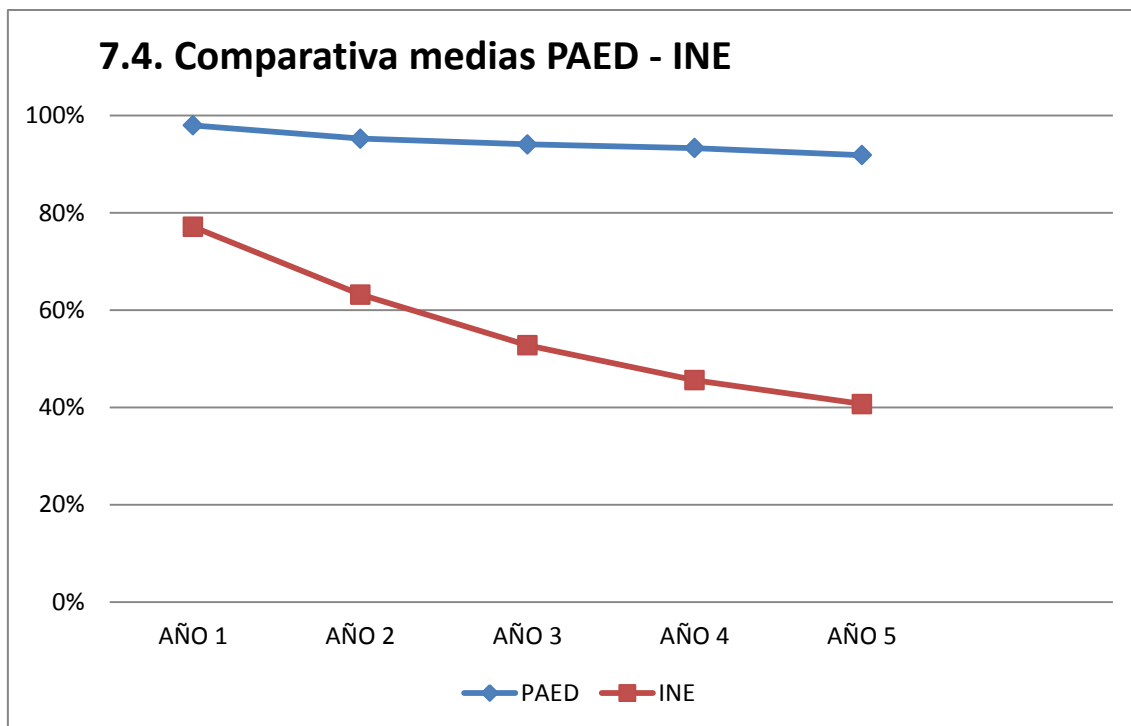
La tabla anterior se ha obtenido a partir del seguimiento temporal de las poblaciones de empresas nacidas en un año determinado. Los indicadores de supervivencia se han calculado para un período máximo de cinco años.

Como puede observarse, el paso del primer al segundo año de vida es donde se producen los mayores descensos de unidades, con tasas de supervivencia del 77.12%. Otro aspecto a destacar es que, en el periodo de observación, más del 50% de las empresa no alcanzan el quinto año de vida.

Comparación de la supervivencia de empresas creadas bajo metodología PAED con datos de supervivencia del INE



Comparados los mismos periodos anuales entre INE y PAED podemos observar con mayor detalle las incidencias económicas regionales como afectan a la supervivencia de las empresas PAED en la provincia de Zaragoza, siendo la serie de 2009 la que alcanza valores más bajos de supervivencia y una pendiente de mayor descenso frente el resto de series observadas.



Los valores medios de las series PAED e INE nos permiten apreciar como la nacional tiene una pendiente mayor a la del programa PAED, probablemente porque el asesoramiento específico permite que las empresas del programa PAED nazcan con una base más sólida y una mayor adaptación a los recursos endógenos del territorio.

Conclusiones del estudio

El programa PAED ha permitido apoyar 1.974 proyectos empresariales desde el año 2009. Este apoyo se ha traducido en la realización, por parte de los técnicos del programa, de 2.828 actuaciones a los promotores de los proyectos. Estas actuaciones han permitido facilitar la puesta en marcha de 597 empresas que han generado 993 puestos de trabajo y han invertido 46.719.519 en la provincia de Zaragoza.

Otros 716 emprendedores han desistido sus proyectos evitando los riesgos que pudiera conllevar la iniciativa, y 661 (409 en Fase I, 153 en Fase II y 99 en Fase III) están decidiendo sobre la continuidad del proyecto gracias a la información y el asesoramiento que han recibido.

En los últimos cuatro años la inversión media por proyecto ha disminuido, con especial intensidad en los dos últimos, al igual que ha ocurrido con el empleo, con la salvedad del pasado ejercicio cuando remontó este índice. Tan solo el 7.7% de las empresas que se han puesto en marcha en el programa han cesado su actividad posteriormente, y estas empresas muestran una tasa de supervivencia superior al de resto de empresas según los datos publicados por el Instituto Nacional de Estadística. El programa PAED ha permitido acercar a los emprendedores de 198 municipios de la provincia los servicios de apoyo a la creación de empresas, evitando que la distancia geográfica a los centros de información se convirtiera en un freno para las iniciativas emprendedoras del ámbito rural.

3.- PRESTACIÓN DE SERVICIOS A EMPRENDEDORES Y EMPRESAS EN MATERIA DE PROMOCIÓN DEL EMPLEO Y FOMENTO DEL ESPÍRITU EMPRENDEDOR (INAEM)

La Cámara de Zaragoza considera que el desarrollo de las capacidades emprendedoras es una manera de mejorar el clima empresarial y contribuir al desarrollo económico de Aragón. Para este fin, se suscribieron el Convenio de colaboración entre el Instituto Aragonés de Empleo y las Cámaras Oficiales de Comercio e Industria de Huesca, Zaragoza y Teruel para la prestación de servicios en materia de promoción del empleo y fomento del espíritu emprendedor, en el 2015 y su adenda en 2016.

99

Plan de actuación general

Instituto Aragonés de Empleo y Cámara de Comercio e Industria de Zaragoza se unen para fomentar el *espíritu emprendedor* y poner a disposición del usuario herramientas de conocimiento, aprendizajes prácticos, orientación inicial, etc. con el objetivo de despertar la actitud necesaria para emprender un proyecto, despertar la creatividad, el riesgo y el compromiso.

Objetivos. Ayudar a las personas con iniciativa emprendedora a:

- Identificar y consolidar la estrategia llevada a cabo por el negocio en ideas simples.
- Identificar las zonas de mejora que impacten en el modelo de ingresos del negocio.
- Identificar los puntos claves que permitan diferenciarse en el mercado.
- Priorizar las actividades internas que le permitan mantener dicha diferenciación.
- Saber comunicar fácilmente los nuevos planteamientos a su equipo de trabajo que no sea un freno al desarrollo.

Metodología. Simplifica la estructura de la empresa en cuatro cuestiones:

- El “Cómo” hace referencia a la infraestructura: Actividades, recursos claves y colaboradores.
- El “Qué” hace referencia a la oferta, es decir, a la **propuesta de valor** que se ofrece al cliente.
- El “Quién” responde a conocer a tus clientes y usuarios y de qué manera se pueden establecer relaciones con todos ellos.
- El “Cuánto” se refiere directamente a la gestión financiera, es decir, saber cuánto cuesta producir y cómo se ingresará.



Beneficiarios

- Las acciones van dirigidas a empresarios autónomos beneficiarios de las ayudas convocadas para el fomento del empleo autónomo 20196, o derivados desde el Servicio de Apoyo a la Creación de Empresas del INAEM (SACE).
- Los beneficios de esta metodología pueden trasladarse tanto a emprendedores como a empresas, atendiendo al recorrido que ha tenido la idea de negocio trabajada.
- El objetivo principal para un emprendedor con una idea de negocio es poder identificar cuál es la propuesta de valor de su idea de negocio, que la hace única. Además deberá definir quiénes serán sus clientes y consumidores. El objetivo es generar modelo de negocio.
- El objetivo para una empresa es reinventar su producto, reorientar la empresa, explorar nuevos sectores, identificar ineficacias o buscar estrategias de expansión. Consiste en averiguar las expectativas de los futuros clientes, para adaptarse e intentar satisfacer las necesidades de estos de la mejor forma posible. El resultado para las empresas será identificar cuáles son los problemas reales que han llevado a la desaparición del antiguo modelo de negocio y valorar las capacidades reales de readaptar la empresa a un modelo de negocio capaz de volver a dar beneficios.

Acciones realizadas

La Cámara de Zaragoza ha desarrollado las siguientes actuaciones en materia de Impulso del Espíritu Emprendedor en el periodo de ejecución indicado en el convenio.

1.- Talleres para la consolidación de empresas

101

Los talleres para la consolidación de empresas han abordado aspectos relativos a la toma de decisiones estratégicas que pueden contribuir a hacer el negocio viable y sostenible.

El formato de cada uno de los 12 seminarios ha consistido en una jornada de 5 horas de duración, con entre 12 y 16 plazas. El contenido de cada taller se ha conformado por uno o varios módulos de los posibles siguientes:

- Fiscalidad
- Marketing
- Comunicación
- Control Económico
- Nuevas Tecnologías
- Financiación y ayudas
- Mejora del modelo de negocio

La metodología seguida en todos ellos ha sido participativa con los objetivos de:

- Ayudar a los alumnos a tomar distancia de su singularidad para abordar la estrategia de su empresa de forma global y profunda.
- Generar sinergias entre los alumnos con el fin de potenciar las posibilidades de cooperación empresarial entre ellos.



En el año 2016 se han realizado **12 talleres** de consolidación de empresas, repartidos de forma constante a ritmo de unos 2 por mes. Del total de personas inicialmente interesadas e inscritas, han asistido **156 alumnos**, una cifra que alcanza el objetivo establecido en convenio de alcanzar no menos de 144 asistentes.

NÚMERO DE TALLERES REALIZADOS	12 talleres
NÚMERO DE ALUMNOS	156 alumnos
NUMERO DE INSCRIPCIONES	258 inscripciones
RESPONSABILIDAD DEPARTAMENTO CREACIÓN DE EMPRESAS.	- Realizar calendario. - Difusión. - Preparación de la documentación. - Impartición.
DURACIÓN POR TALLER	5 horas (en horario de 9:30h a 14:30h)

Calendario, inscripciones y asistencia de los talleres

Fechas de los talleres 2016	Nº de alumnos	Nº de inscripciones
5 de mayo	13	24
19 de mayo	13	21
2 de junio	11	15
17 de junio	12	16
30 de junio	12	19
14 de julio	15	20
15 de septiembre	22	34
29 de septiembre	11	27
20 de octubre	12	24
3 de noviembre	10	19
17 de noviembre	13	21
1 de diciembre	12	18
Nº total	156	258

Para el buen desarrollo de los talleres de consolidación de modelo de negocio, se ha hecho necesaria la **difusión** a través de varios medios que permitan acceder al público objetivo de las acciones.

- **Boletín Empresa RED.** Esta agenda digital es enviada a través de las bases de datos de la Cámara Oficial de Comercio e Industria de Zaragoza. En todas ellas, INAEM es nombrado como cofinanciador del Programa.

103

Si no visualiza correctamente, pulse [aquí](#)



EMPRESARED

Boletín de la Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Zaragoza
Del 14 al 20 de junio de 2016 · Número 407



¡Atrévete a poner en marcha tu estrategia empresarial!

Viernes, 17 de junio

Un taller de consolidación de empresas, dirigido a emprendedores, micro-pymes y autónomos, donde aprender a mejorar modelos de negocio con el método Canvas. Grupos reducidos y un método sencillo de trabajo permitirán trabajar a fondo las distintas propuestas de valor y desarrollar alternativas estratégicas a la medida de cada emprendedor.

[Inscríbete](#)



El diseño es aplicable en tu empresa

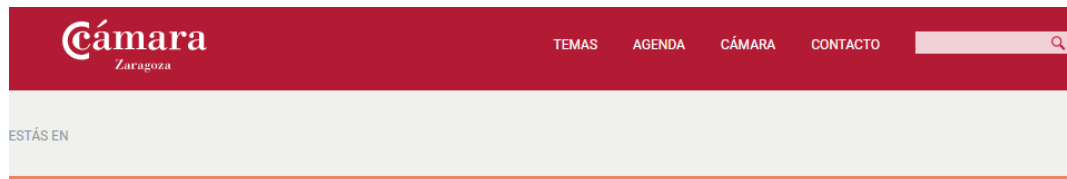
Martes, 21 de junio

Una iniciativa para acercar el diseño a la pyme y las microempresas. Los asistentes podrán conocer el potencial del proceso de diseño y de la aplicación de sus herramientas en el ámbito de su negocio. También aprenderán a crear la identidad visual de la empresa, los logotipos, el packaging... Con la colaboración del Centro Aragonés de Diseño Industrial, el CADi.

[Más info](#)

club **Cámara**
Zaragoza

- **Página web** <http://www.camarazaragoza.com>, a través de la cual se realiza la inscripción de asistencia a los talleres disponibles.



Talleres de consolidación de empresas



FECHA: 17/11/2016

DURACIÓN: 5 horas.

HORARIO: 9:30h a 14:30h.

LUGAR: Aula 4, Sede de la Cámara. [Ver situación]

MÁS INFORMACIÓN: 976 30 61 61 (ext. 151) cdeltiempo@camarazaragoza.com

[INSCRÍBETE AHORA](#)

Las inscripciones permanecerán abiertas hasta el 16/11/2016.

LOS TALLERES DE CONSOLIDACIÓN DE EMPRESAS ESTÁN DIRIGIDOS A EMPRENDEDORES, MICRO-PYMES Y AUTÓNOMOS PARA QUE DESARROLLEN SU ESTRATEGIA EMPRESARIAL.

Preferentemente orientados a trabajadores autónomos que consignen la subvención enmarcada dentro del Programa Emprendedores del Gobierno de Aragón 2016.

Es una iniciativa conjunta de La Cámara de Comercio de Zaragoza y el **Instituto Aragonés de Empleo**.

◦ **¿Qué aprendemos en los talleres?**

- Mejora de modelo de negocio -Financiación y negociación -Marketing digital
- Técnicas de venta -Impuestos que afectan a la empresa

◦ **¿Cómo lo aprendemos?:** Talleres grupales de máximo 16 emprendedores/empresas.

- Te proponemos un método simple que te permitirá describir el modelo de negocio de tu empresa de la competencia o de cualquier otra empresa, con el fin de desarrollar nuevas alternativas estratégicas.

Clientes, ¿Quién? | Producto, ¿Qué? | Infraestructuras, ¿Cómo? | Viabilidad económica, ¿Cuánto?

A lo largo del 2016 estamos realizando talleres quincenales con temáticas complementarias y diferentes para que elijas las fechas y contenidos que necesites consolidar para mejorar la gestión de tu negocio:

El **17 de noviembre** nos centraremos en el ¿Cuánto? y ¿Quién?: Trataremos y practicaremos **MARKETING**, viabilidad económica y técnicas de venta.

- De forma obligatoria y antes de comenzar cualquier acción, el **técnico informa a los usuarios** sobre el Programa y la participación del INAEM, así como recoge sus documentos de identidad para la fotocopia y sus firmas en la ficha diseñada a tal efecto



GOBIERNO DE ARAGON
Departamento de Economía, Industria y Empleo

Instituto Aragonés de Empleo
Dirección Provincial de Zaragoza
Av. José Atarés, 101
inaem@aragon.es



Cámaras
Aragón

HOJA DE FIRMAS - TALLER PARA LA CONSOLIDACIÓN DE EMPRESAS – XX/XX/2016 (Anexo – II)

Programa impartido Módulo: _____

Nº	Nombre y apellidos	DNI/NIE	Correo electrónico	Teléfono	FIRMA
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					
11					
12					
13					
14					
15					
16					

Visto bueno del Coordinador de la Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Zaragoza

El Ponente del Taller de Consolidación de Empresas _____

Fdo: _____

Fdo: _____



- Información **directa** del programa a los usuarios de los servicios de Creación de Empresas y VUE060 de la Cámara de Zaragoza y en las actividades realizadas por la Cámara de Zaragoza y eventos como el día del emprendedor, participaciones en ferias con temática de emprendedores, etc.
- Antena** Cameral de Calatayud.
- Redes sociales corporativas de Cámara de Comercio de Zaragoza
<https://www.facebook.com/camarazaragoza>
<https://twitter.com/camarazaragoza>



Se han recibido tres visitas de control por parte de INAEM en las fechas siguientes: 2 de junio, 15 de septiembre y 17 de noviembre de 2016. Además, toda la documentación relacionada con la justificación de realización de cada taller se ha enviado dentro del plazo establecido en el convenio y mediante los correspondientes registros de salida y entrada.

Conclusiones

La motivación para iniciar una nueva actividad económica ha cambiado y muchas personas en situación de desempleo están optando por la solución de auto emplearse. Estas personas no suelen tener un conocimiento del mundo empresa, ni mucho menos capacidades de gestión empresarial, que es la primera causa de cierre de las empresas “micro” españolas. Generar conocimiento y cultura sobre el mundo empresa, ayudar a elaborar estrategias, no sólo de forma individual, sino estrategias de desarrollo de empresa de forma colectiva y multisectorial es una de las formas de asegurar el mantenimiento de estas pequeñas iniciativas empresariales en sus primeros momentos de vida.

La metodología empleada para dar respuesta a esta casuística se ha puesto en marcha a través de los talleres de **desarrollo de modelo de negocio**, donde se ha creado un ambiente de colaboración entre los distintos proyectos que permita facilitar la creación de sinergias y de asociaciones clave que generen valor a sus participantes. Conocer las necesidades de los demás, las propuestas, eliminar falsas ideas de competencia, generar clima de cooperación y búsqueda de clientes-proveedores entre participantes y colaboradores de los mismos ha sido los objetivos perseguidos con estos talleres y sus posteriores entrevistas.

Podemos afirmar que esta metodología ha tenido muy buena acogida por parte de los asistentes a la vista de las **encuestas recopiladas***. Los asistentes acogen muy bien el trabajo en grupo y aprovechan el momento para tomar distancia y generar estrategia para su negocio. Las actividades empresariales que han manifestado los asistentes siguen un perfil muy heterogéneo, al igual que las observadas en los talleres de los años anteriores.

Los participantes toman el protagonismo en las sesiones, potenciándose el trabajo en equipo, la empatía y la percepción de que, en un entorno como el actual, las empresas de pequeña estructura pueden mejorar su posicionamiento cuando no actúan solas ni de manera aislada, siendo capaces de pertenecer a una red de empresas del mismo o distinto sector.

El trabajo realizado en los seminarios ha reforzado los siguientes valores fundamentales:

- EMPRENDEDOR LÍDER: El verdadero protagonista de la idea de negocio es cada emprendedor, gerente, trabajador y motor de su propia empresa.
- EMPRENDEDOR EN RED: Necesita establecer redes de cooperación desde el principio y el perfil multidisciplinar de cada grupo ha facilitado los contactos previos y el trabajo en equipo, lo cual ha favorecido la creación de una conciencia de grupo de reflexión.
- EMPRENDEDOR CREATIVO: Esforzarse en identificar cada uno de los elementos que componen la empresa ha ayudado a los emprendedores a generar ideas nuevas para potenciar su propuesta de valor, sus relaciones con sus clientes y sus recursos y actividades clave.
- EMPRENDEDOR INNOVADOR: El esfuerzo creativo ha animado a los emprendedores a reflexionar sobre los cimientos de su proyecto y sobre nuevos mercados a los que podrían dirigirse.

La experiencia la seguimos valorando como buena. Generar otra cultura empresarial en la economía de base es una ardua tarea con resultado a medio y largo plazo, que permitirá crecer a estas nuevas empresas con una base más sólida.

Desde la Cámara de Zaragoza proponemos que la mejor estrategia para el crecimiento de nuestra comunidad es:

“Construir redes de empresas para generar mejor empleo”.

*Nota: Estas encuestas están archivadas para su consulta en la sede de Cámara de Comercio de Zaragoza.

2.- Programa Emprendedores - Plan de Empresa

Esta línea de actuación consiste en la elaboración por Cámara de Comercio de Zaragoza de informes sobre los planes de negocio que presentan los solicitantes de las diferentes líneas de subvención. Se elaboran informes derivados del análisis de dos formatos diferente de planes:

- Planes de empresa elaborados por los solicitantes de la subvención para el establecimiento de trabajadores autónomos y de la subvención financiera.
- Planes de viabilidad de los proyectos de calificación como Microempresa-Iniciativa-Local-Emprendedora (MILE).

El origen de esta actuación tiene como punto de partida la búsqueda de la mayor rentabilidad de los recursos económicos puestos al servicio de apoyo al emprendedor para el desarrollo de nuevos negocios.

Informes de calificación del Plan de Empresa

Los informes de Calificación son una actuación conjunta entre las Cámaras de Comercio de Aragón y el INAEM y completan la documentación que presentan los solicitantes de la subvención para el establecimiento de trabajadores autónomos y de la subvención financiera.

La elaboración de estos informes tiene un doble objetivo:

- Por un lado, dotar de mayor información y conocimiento al órgano gestor de la ayuda (INAEM) para que tuviera mejores criterios de aplicación en la resolución de las ayudas.
- Por otro lado, ayudar al emprendedor a generar un documento de mínimos, en el que reflexionara sobre el qué quiere hacer, cómo lo va a realizar y cuánto dinero va a invertir para la puesta en marcha del mismo.

Número de planes de empresa solicitados	346 planes de empresa
Número de informes de calificación emitidos	306 informes de calificación
Número de planes de empresa rechazados	40 planes de empresa

Para la realización de los **Informes de Calificación** se ha realizado un procedimiento automatizado que permitía al usuario un acceso 24h a la solicitud del informe y un tiempo de respuesta inferior de una semana.

El procedimiento ha soportado bien la presión de incremento de solicitudes, la recepción ordenada y la trazabilidad de la documentación entre las partes intervinientes: el solicitante, la Cámara de Zaragoza, como emisor del informe, y el receptor del mismo, el INAEM.

No se han identificado errores en el sistema más allá de algún problema de recepción del informe por parte del interesado por causas técnicas, normalmente ocasionados por el correo electrónico o planes incompletos por parte del interesado.

El proceso de solicitud del informe de calificación está automatizado a través de la página web de Cámara Zaragoza. Se inicia con la descarga del plan de empresa en formato pdf y termina con la recepción por parte del promotor del informe de calificación firmado electrónicamente. A continuación se presenta el detalle del proceso de solicitud del informe que se presenta en la siguiente dirección web:

<http://www.camarazaragoza.com/productos/como-solicitar-la-ayuda-de-establecimiento-como-trabajador-autonomo/>

1. Rellene los formularios normalizados de la ayuda.
2. Cumplimente el anexo denominado “Plan de Empresa”.
3. Solicite el informe de calificación de su “Plan de Empresa”, y no olvide adjuntar el documento.
4. En la dirección de e-mail que nos haya facilitado, recibirá una confirmación de entrega de su documento “Plan de Empresa” con un código de identificación del documento (ID). Guárdelo para poder realizar el seguimiento de dicha solicitud.
5. En el plazo máximo de una semana, a contar desde la fecha de solicitud, recibirá un informe de calificación de su “Plan de Empresa”. El informe de calificación es totalmente gratuito.
6. Una vez recibido el informe de calificación de la Cámara de Zaragoza, podrá presentar expediente completo a INAEM.

Informes sobre solicitudes M.I.L.E.

Los informes sobre solicitudes de calificación M.I.L.E. son una nueva línea de informes acordados para el 2016. La calificación como empresa M.I.L.E permite a las empresas solicitar una línea de subvenciones especial.

Para conseguir la calificación M.I.L.E la empresa debe cumplir los siguientes **requisitos**:

110

1. Que la plantilla inicial prevista, al constituirse la empresa, sea inferior a 10 trabajadores.
2. Que la facturación prevista en el primer año de actividad no sea superior a 2 millones de euros.
3. Que se trate de empresas de nueva creación que no proceda de la transformación de formas jurídicas de empresas preexistentes.
4. Que una entidad local aragonesa, la Administración de la Comunidad de Aragón o cualquier otra administración o entidad pública o privada preste su apoyo a la empresa o proyecto empresarial. En el supuesto de que el apoyo se preste por una entidad privada, esta deberá tener entre sus actividades, fines u objeto social la promoción de acciones enmarcadas en el ámbito de fomento y difusión del emprendimiento o de la creación de empresas.
5. Cuando se trate de empresas cuya forma jurídica sea distinta de la cooperativa de trabajo asociado o de la sociedad laboral, deberán contemplar la contratación de trabajadores por cuenta ajena.
6. Que sean viables técnica, económica y financieramente.
7. Que la singularidad de los bienes y servicios o los procesos de comercialización o producción incorporen elementos innovadores, o que, dentro de una actividad tradicional, cubra necesidades no satisfechas en el entorno local en el que se va a desarrollar, o que se trate de una actividad económica que se encuadre en alguno de los siguientes ámbitos:
 - Empresas sociales y de la salud.
 - Actividades vinculadas a la protección del medio ambiente y al tratamiento de residuos.
 - Actividades de rehabilitación y adaptación de viviendas y espacios públicos.
 - Actividades de ocio y cultura.

En el año 2016 se han **realizado 7 informes** sobre los planes de viabilidad de las siguientes iniciativas emprendedoras:

- NIVEL 4
- ESPIRULINA
- ONLY MEMBERS
- TRUFAS ROYO
- MAVERICK STONE2
- SMARTHINGS 4VISION
- ORQUESTA ESCUELA
- VEGANORT PACKAGING

De esas iniciativas, cuatro de ellas estaban directamente relacionadas con innovaciones en el sector de la salud apostando por agroindustria de alimentos de calidad y por innovaciones en servicios que mejoran la calidad de vida de las personas.

La innovación industrial en nuevos materiales para la construcción y la innovación en servicios de enseñanza completan la lista de iniciativas aspirantes a calificación M.I.L.E. recibidas en 2016 en Cámara de Comercio de Zaragoza.

3.- Acción formativa

La impartición de la acción formativa: **‘Confección de planes de viabilidad’** es una nueva acción recogida en la adenda al convenio para 2016. La jornada tuvo por objetivo complementar la formación sobre confección de planes de viabilidad de trabajadores del INAEM y Agentes de Empleo y Desarrollo Local.

112

La acción se realizó el 7 de junio de 2016 de 9 a 14 horas y contó con la presencia de **27 asistentes** que fueron convocados por INAEM. Procedían de la Dirección Provincial de Zaragoza, del Espacio Empresa, de oficinas de empleo, y Agentes de Empleo Local de diversos ayuntamientos y comarcas de la provincia de Zaragoza.

9h- 9,15h	Recepción asistentes
9,15h- 10h	Presentaciones de los equipos de trabajo de ambas instituciones. Planteamiento de las realidades de trabajo de ambos equipos para el fomento de la cooperación institucional y búsqueda de soluciones.
10h-10,30h	Información del contenido de la Adenda para el ejercicio de 2016. Explicación detallada de las actividades y acciones que componen el acuerdo entre las Cámaras e INAEM.
	Pausa- Café.
10,45h-12,30h	Confección de Plan de viabilidad. • Descripción general y objetivos de un Plan de Viabilidad. • Qué es y cómo se elabora un Plan de viabilidad y su contenido. • Inversión, Financiación y amortizaciones, Balance Inicial, Gastos fijos, Costes variables / Márgenes de beneficio, Umbral de rentabilidad, Previsiones de ventas, Previsión de tesorería, Previsión de resultados. • Contextualización del entorno comercial y aspectos no cuantitativos del proyecto.
12,30h-13,00h	Informe de calificación. • Contenidos y criterios de elaboración del Informe de calificación.
13,30-14h	Ruegos y preguntas.

A) Recursos didácticos.

Dicho contenido se complementará con ejemplos prácticos y sitios web de los que podemos obtener información, modelos,...

B) Material entregado.

Se entregará la presentación en formato pdf donde aparecerán enlaces a los recursos web utilizados o recomendados, ejemplos prácticos y el documento de Plan de empresa que los solicitantes de las ayudas deben entregar.

C) Índice de contenidos:**1. Información del contenido de la Adenda para el ejercicio de 2016.**

Explicación detallada de las actividades y acciones que componen el acuerdo entre las Cámaras e INAEM.

2. Presentaciones de los equipos de trabajo de ambas instituciones.

Planteamiento de las realidades de trabajo de ambos equipos para el fomento de la cooperación institucional y búsqueda de soluciones.

3. Descripción general y objetivos de un Plan de Viabilidad.

Qué es y cómo se elabora un Plan de viabilidad y su contenido.

- Contenidos del informe de calificación.
- Inversión, Financiación y amortizaciones, Balance Inicial, Gastos fijos, Costes variables / Márgenes de beneficio, Umbral de rentabilidad (Previsiones de ventas, Previsión de tesorería, Previsión de resultados, cuando sean necesarias).
- Contextualización del entorno comercial y aspectos no cuantitativos del proyecto.

4. Utilidad y resultados de las herramientas utilizadas.**5. Ruegos y preguntas****D) Recursos didácticos.**

Dicho contenido se complementó con ejemplos prácticos y visita de sitios web de los que obtener información complementaria.

E) Material entregado.

Se entregó la presentación en formato pdf con enlaces a los recursos web utilizados o recomendados, ejemplos prácticos y el documento de Plan de empresa que los solicitantes de las ayudas deben entregar.

La jornada formativa fue muy bien valorada por todos los asistentes principalmente por dos motivos:

1. Por la importancia de la formación en confección en planes de viabilidad para mejorar en el asesoramiento a los emprendedores.
2. Por la ocasión de poder conocerse en persona e intercambiar experiencias laborales entre las personas que conforman la red de agentes de empleo y desarrollo local.

4. - Programa Mentores

El presente informe se elabora respondiendo al requerimiento del Instituto Aragonés de Empleo (INAEM) y las Cámaras de Comercio de Aragón, con el fin de obtener una pre-evaluación general de los resultados a obtener durante el desarrollo del Programa de Mentores que se ha llevado a cabo en un conjunto de empresas PYMES de las tres provincias aragonesas a lo largo del año 2016. A través de las intervenciones realizadas, se han realizado acciones de identificación y propuestas de soluciones a las necesidades de las empresas que han participado en el programa, que les ayudaran a responder en una mejor situación a las potenciales amenazas que ponen en peligro su actividad. La principal tarea del Mentor es capacitar a las empresas para dar respuesta a las demandas cada vez mayores de sus clientes y de sus proveedores; prestar servicio a un mercado más global, buscando nuevos clientes tanto dentro como fuera de la Comunidad Autónoma; diversificar su actividad hacia otros sectores/mercados; y, por todo ello, alcanzar una dependencia progresivamente menor de un único sector/mercado y en muchas ocasiones un único cliente. Los resultados se enmarcan en el cumplimiento de los objetivos específicos concebidos en el Programa de Mentores:

- Contribuir al mantenimiento y desarrollo de pequeñas y medianas empresas -Pymes- en la CCAA.
- Contribuir al sostenimiento del empleo en sectores, tanto maduros como en crecimiento: el comercio de maquinaria, servicios, transporte, agroalimentario e industrial.
- Contribuir a la consolidación de pequeñas empresas y del empleo por ellas generadas.

El servicio se ha desarrollado a través de un proceso planificado de acompañamiento a la empresa, basado en la relación mentor – empresa, directo e individualizado, que permite proporcionar un apoyo totalmente personalizado, centrado en sus necesidades reales y específicas y flexibles en función de la evolución de la empresa y sus circunstancias.

Metodología del programa

La metodología utilizada ha sido ya contrastada con éxito a través de las experiencias de campo llevadas a cabo en empresas de diversos sectores a lo largo de los años que lleva en vigor el programa.

El Programa de Mentores se ha desarrollado fundamentalmente en las instalaciones de la empresa a lo largo de un conjunto de visitas/sesiones que varían en función de las necesidades o en su caso requerimientos de la Empresa. El proceso en la provincia de Zaragoza se ha desarrollado siguiendo las siguientes pautas:

1.- Toma de contacto con la Empresa candidata.

- En esta primera interacción con la empresa se hace una breve presentación del servicio consultoría-asesoría que se espera ofrecer y se determinan las expectativas que tiene la empresa en relación a este tipo de servicio.
- Se detectan las necesidades y se priorizan en función del Plan de actuación que se abordarán en el resto de las sesiones.
- A su vez la empresa se compromete a facilitar toda la información relevante que se le solicite a los efectos de poder analizar cada una de las áreas de su negocio.

2.- Primera Inmersión *in situ*:

- Visita de inspección general a las instalaciones de la empresa donde se obtiene una primera visión de la situación a la vez que se determina la situación sobre gestión de producción, costes, gestión financiera, procesos de marketing y comercialización y recursos humanos, etc.
- Se detalla a la empresa cómo se desarrollarán por áreas las actuaciones de los mentores.

3.- Fase Diagnóstica:

- En las sucesivas visitas individuales que se planifican con la empresa, se determinan las áreas de intervención.
- Se entrega a la empresa documentación que incluye plantillas relativas a la implantación de un sistema de gestión en los que se contempla control de costes, producción, estados financieros y tesorería, inventarios a cumplimentar durante las próximas sesiones individuales... Con ello se obtiene un conocimiento preliminar de la situación de la empresa en diferentes áreas.

ÁREAS DE LA EMPRESA: Se establecen como áreas de actuación esenciales estas cinco áreas de funcionamiento en la empresa:

- **Área de Producción y Tecnología.** Se evalúa el tipo y grado de tecnología aplicado en los procesos, capacidad disponible, productividad, ciclos de estacionalidad productiva –si los hubiere– procesos de fabricación, calidad del producto, estado de los equipamientos y maquinaria.
- **Área de Organización y Métodos.** Se analizan los objetivos de la empresa (cuantitativos y cualitativos), el estilo de dirección, el organigrama o esquema general de responsabilidades, los sistemas de información, los circuitos administrativos, la planificación y el control de gestión.
- **Área Económico Financiera.** Se hacen análisis detallados de costes y márgenes, condiciones de pago a proveedores, impagados, inventarios de existencias, balances de situación, cuentas de resultados, presupuestos generales, previsión de tesorería (la base de información y análisis toma como partida a la plantilla anteriormente facilitada al cliente).
- **Comercial y Marketing.** Se analiza cuantitativa y cualitativamente toda la gama de productos, la fase de desarrollo de cada uno de ellos y perspectivas, clientes y segmentos a los que se dirigen con las diferentes estrategias que utilizan en comunicación e interacción con ellos, estacionalidad en los ciclos de venta, el plan de marketing y política comercial de la empresa (si es que la hubiera formalmente establecida), técnicas de servicio y atención al cliente, se valora impacto en la imagen de marca o características del posicionamiento de la marca. Se revisan políticas de precios /productos y distribución.
- **Recursos humanos.** Se revisan los costes laborales, tanto en la fase productiva como en la comercial y administrativa. Se comprueba el impacto respecto a los gastos y se intenta determinar la productividad. Se valora la cualificación de la plantilla de personal y se analiza el estilo de dirección que tiene establecido la empresa (estilo personalista, ausencia de personal para delegar, etc.).

4.- Puesta en marcha del Plan de acción: Actuaciones resolutivas.

En las sucesivas visitas e intercambios de información con la empresa se recomiendan actuaciones orientadas a solucionar las claves de conflicto que se han detectado durante el desarrollo analítico de la Fase Diagnóstica en las distintas áreas del negocio. Al tiempo que se diseñan e implantan estrategias de consolidación y desarrollo de la empresa a corto y medio plazo.

PLAN DE TRABAJO 2016

El servicio de “mentorado” realizado por la Cámara de Zaragoza en el marco del Convenio de colaboración con el INAEM, para las acciones del ejercicio 2016 es llevado a cabo por un mentor con experiencia y conocimiento del sector empresarial.

Las actividades se han centrado especialmente en PYMES con unas plantillas que oscilan entre 3 y 24 empleados, en sectores diversos como Logística y Transporte, Agroalimentario, Servicios administrativos, Comercio, Distribución de revestimientos de decoración, Fabricación de cintas autoadhesivas, Centros de día, Comercialización de productos de limpieza, Maquinaria, Hostelería

117

La importancia del programa mentores tiene sentido más allá de las empresas asesoradas, ya que debe de ser entendido que en estos casos no sólo supone el impacto del cierre de la empresa (que en sí ya es grave), sino que implica a los talleres auxiliares relacionados o dependientes de la misma, que desafortunadamente seguirían los mismos pasos que las principales.

A la vez, se debe resaltar el número de empleos indirectos generados que dependen del buen rumbo de la actividad de estas Empresas y que a efectos estadísticos no se cuantifican para este informe.

Durante el año 2016 se han desarrollado las distintas actuaciones en las empresas prestando especial atención a los siguientes aspectos:

- Planificación financiera
- Mejoras en los sistemas de gestión.
- Optimización de los costes de producción y mejoras en la productividad.
- Posicionamiento comercial.
- Internacionalización.

Durante el desarrollo del programa de Mentores en 2016 se han establecido dos niveles de actuación que responden al grado de intervención que se ha llevado a cabo en la empresa:

1. **Empresas Mentoradas:** Son las empresas que cumplen con todos los requisitos deseables para participar en el programa Mentores. Las empresas participantes en el Programa Mentores se han ido renovando con el paso de los ejercicios. En el año 2016 se ha continuado trabajando con empresas que ya estaban en el programa de Mentores en el año 2015, a la vez que se han ido incorporando otras nuevas a lo largo del año 2016.
2. **Empresas que vuelven al programa de mentores:** Empresas que una vez terminado el plan propuesto en anteriores programas de Mentores, plantean la necesidad de seguir siendo asesoradas en distintas áreas de la actividad empresarial ya sea por un aumento en la actividad como por entrar en sectores que requieren nuevos enfoques.

EMPRESAS MENTORADAS

- González y Romero Agrocarne S. L.,
- Blanca Fernández-Galiano Campos (Centros de Día Vitalia)
- José M. Ramón Palau S. L ,
- María Serrano Benedí (Lanamint)
- Finanzas y Servicios Europeos CB
- Tenadi S. L.,
- Josmal S. L.,
- Kililay S. L.,
- Deportes Elite S. C.
- Euro26 Gestión S.L.

SECTORES Y EMPRESAS

Para realizar el análisis detallado de los resultados del Programa Mentores se ha agrupado a las empresas por sectores, clasificadas en función de su posición dentro de la cadena de valor.

- **Logística y Transporte: 1 empresa y 12 empleos.** Diversos servicios a lo largo de la cadena de distribución.
- **Comercialización maquinaria: 1 empresas y 4 empleos.** Comercialización de maquinaria y productos de limpieza industrial destinados tanto a industrias como a particulares.
- **Distribución: 2 empresas y 15 empleos.** Distribución de materiales de decoración y material deportivo
- **Agroalimentario: 1 empresas y 24 empleos.** Producción y comercialización de productos agroalimentarios.
- **Comercialización textil: 1 empresas y 2 empleos.** Comercialización de productos textiles
- **Hostelería: 1 empresa y 6 empleos.** Hostelería en general, atención al público y dinamización de zonas deterioradas.
- **Servicios Administrativos: 1 empresa y 6 empleos.** Gestión de servicios administrativos varios dirigido a un público joven
- **Industrias del plástico: 1 empresa y 3 empleos.** Fabricación de cintas adhesivas, masking, cinta carrocera y otras
- **Centro de día para mayores: 1 empresa y 6 empleos.** Asistencia a mayores, tanto médicas como programas y tratamientos específicos para los mismos.

Resultados:

El Programa durante el ejercicio 2016, ha contribuido al **sostenimiento de un volumen total de empleo neto de 78 puestos de trabajo en 10 empresas** pertenecientes a diversos sectores como Logística y Transporte, Agroalimentario, Comercio y Distribución, Servicios Administrativos y Hostelería, ubicadas en distintos municipios como Ariza, Zaragoza, y Cuarte.

Se ha logrado una mejora en la gestión de la actividad, lo cual redundará en un mayor control de márgenes y precios, gracias a una fijación de los mismos en base a los distintos indicadores que se han implantado, logrando una estabilización del empleo y una racionalización de la actividad.

EVALUACION PROGRAMA MENTORES

El balance de los principales temas tratados con las empresas en el programa Mentores podemos agruparlo en las siguientes categorías de información:

Sistemas de control de gestión.

120

En Empresas que se ha trabajado en el último año, donde se ha logrado el equilibrio entre beneficios y pérdidas y se ha comenzado a llevar un control exhaustivo de todos los indicadores vitales en la empresa.

En un primer momento la idea del gerente de la Empresa es aligerar la carga de personal, pero gracias al programa de Mentores que aconseja efectuar una revisión y un análisis de costes de todas las áreas de la empresa antes que realizar despidos.

La recomendación que se hace antes de tomar una decisión tan drástica por parte de los gestores, es analizar la composición de los costes, los precios, porcentaje de beneficios, etc. En ocasiones la política de precios no es la correcta, están mal imputados los costes o el porcentaje de beneficio no está correctamente aplicado. En ocasiones existe un desconocimiento por parte de los responsables de la empresa del correcto cálculo de los mismos.

Internacionalización.

Las empresas mentoradas se interesan por la línea de la exportación como una línea de incremento de facturación. Se intenta que las Empresas, una vez se ha determinado que tienen tanto capacidad financiera como productiva, y tienen posibilidades para ello comiencen a valorar la posibilidad de exportar, analizando mercados, tipos de producto, costes, procesos administrativos y gestión de la exportación, es decir, que comiencen a conocer los primeros pasos.

Productividad.

En algunas empresas se ha llevado a cabo una valoración de los puestos de trabajo, determinando la productividad del personal en función de los puestos ocupados. Hoy en día cada vez las empresas cada vez más buscan una racionalización de los puestos de trabajo, introduciendo estándares que hasta ahora no se habían planteado incrementando la búsqueda de talento dentro de sus equipos de trabajo.

Diversificación comercial.

Se les ayuda en la implantación de una estructura comercial que lleve a la captación de nuevos clientes diversificando la cartera de los mismos y tratando de evitar una excesiva dependencia de un solo cliente o grupo con el riesgo que conlleva para la empresa. De la misma manera dentro de lo posible, si la estructura de la empresa y el producto lo permite, se orienta a una diversificación no sólo de clientes sino de sectores económicos en el que interactúa, dado que se constata que hay sectores que están remontando la crisis a distintas velocidades.

Financiación.

La financiación sigue siendo hoy uno de los principales problemas con los que se encuentran las empresas. Dentro del Programa de Mentores se implantan previsiones de tesorería que ayuden a tomar decisiones que permitan reaccionar a tiempo ante problemas puntuales de liquidez, con este ejercicio se ha posibilitado acudir a ampliaciones transitorias de créditos, negociación de pagos a proveedores y otras vías que han permitido salvar esas tensiones de tesorería. Las empresas optan por una reestructuración de la deuda, prefiriendo negociar unos períodos de carencia sobre un mayor endeudamiento, todo ello por la incertidumbre acerca de la evolución de la situación económica y de cómo afectará a sus ventas.

Competitividad de la Empresa aragonesa.

Puede decirse que en general la aplicación de tecnologías en la Pyme aragonesa es baja y comienza ser una inquietud permanente en las gerencias, la necesidad de adoptar tecnologías que permitan trasladar mejor valor al cliente. Aunque continua siendo una asignatura pendiente para la mayoría. Aumentar la productividad de las empresas con el uso intensivo de tecnologías, desde el ámbito de la gestión, de la comunicación, de la recogida de datos y el análisis de los mismos, y de la diversificación de canales de comercialización es un objetivo para seguir trabajando desde el programa de Mentores.

En todas las actuaciones descritas anteriormente, se ha primado el **mantenimiento del empleo**. Se ha pretendido que a través del conocimiento de los costes y análisis de otras alternativas se mantenga la plantilla, y en todo caso, se lleve a cabo una reestructuración de los puestos de trabajo. Recomendamos la potenciación de programas de mentorado con una orientación de generar cultura empresarial, incrementar el valor añadido en los productos y servicios y la aplicación de tecnologías para avanzar en la dotación de capacidades estratégicas necesarias para afrontar con éxito los mercados en los que se actúa.

4.- PUNTO DE ATENCIÓN A LA EMPRESA – PAE (ANTIGUA VENTANILLA ÚNICA EMPRESARIAL)



La Ventanilla Única Empresarial ha sido un proyecto conjunto de la administración pública y las Cámaras de Comercio pionero para acelerar la puesta en marcha de las empresas. Surge con la finalidad de apoyar a los emprendedores desde un único espacio destinado y preparado para facilitar el asesoramiento empresarial y agilizar la creación de empresas.

El proyecto de VUE ha sufrido varias transformaciones desde su inicio como centro instalado en la Cámara de Zaragoza, posteriormente asimilado al proyecto 060 Ciudadano y en la actualidad transformado en PAE. En esta nueva circunstancia, se plantea una reconversión del proyecto: desde las antiguas Ventanillas Únicas Empresariales, al Sistema PAE.

El sistema PAE, dicho de una manera muy simplificada, busca mantener el servicio de la tramitación rápida para el emprendedor a través de la aplicación de sistemas expertos de administración electrónica al ciudadano y a las empresas, disminuyendo la presencia de los recursos presenciales de la Administración Pública en el proceso.

Hitos en el desarrollo de la VUE de Zaragoza.

La VUE de Zaragoza ha sufrido varias transformaciones fruto de las diferentes improntas que han querido imprimir en el proyecto los diferentes equipos de gobiernos que han afrontado el proyecto VUE, con diferentes resultados en la aplicación de las medidas.

- 2002.- Inicio de la actividad de Ventanilla Única Empresarial. (Sept. 2002).
- 2008.- Inclusión de la VUE en la Red de Oficinas Integradas 060. Cambio de instalaciones, fuera del entorno empresarial, la Cámara de Comercio de Zaragoza, donde habían nacido.
- 2010.- Aplicación del modelo no presencial de las administraciones públicas. Supondrá el repliegue del personal funcionario de Hacienda y Seguridad Social.
- 2012.- Vuelta de la VUE a las instalaciones de Cámara Zaragoza. Tramitaciones desde la plataforma CIRCE. Utilización DUE. Modelo semi-presencial con funcionario de la Agencia Tributaria.
- 2015.- Finalización de todos los acuerdos a nivel ministerial y Cámaras de España sobre la red de Ventanillas Únicas. Creación de los Puntos PAE. Y en la

actualidad, búsqueda de soluciones para la continuidad del servicio si se estipula conveniente.

- 2016.- Abandono definitivo del apoyo del ministerio de administraciones públicas en la ministerial en la VUE y comienzo definitivo del Punto PAE de Cámara Zaragoza.

Objetivos

- Informar y orientar al emprendedor de manera que reciba un asesoramiento transversal en los diversos aspectos que comporta la creación de una empresa.
- Unificar la información desde la Ventanilla Única Empresarial para simplificar y reducir el tiempo de constitución de una empresa.
- Optimizar la cooperación entre las distintas instituciones y órganos de la Administración para mejorar día a día los servicios de la Ventanilla Única Empresarial.
- Reducir los tiempos de tramitación de la puesta en marcha de proyectos empresariales, minimizando el número de trámites que de otra manera debería realizar el emprendedor en cada una de las administraciones participantes.
- Durante la vida de la VUE los usuarios la han reconocido por su accesibilidad, facilidad de puesta en contacto y la rapidez de las tramitaciones a través del DUE. Y se han sorprendido por un sistema tan eficaz y rápido en la puesta en alta de las empresas.

El punto PAE de Zaragoza en el último periodo

Ha contado con una persona (proveniente del Ministerio de Hacienda y Administraciones Públicas) dedicada a la atención y la tramitación, y que ha sido apoyada por personal del área de Creación de Empresas y Competitividad de la Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Zaragoza. (Cámara Zaragoza). Tiene tres líneas de atención orientadas al emprendedor que desarrolla mediante recursos materiales y humanos propios y que pone a disposición del usuario para facilitar la creación de la empresa.

1.- Información y direccionamiento: La coordinadora del Ministerio de Hacienda y Administraciones Públicas, Ana Claver, proporciona al usuario informaciones básicas, orienta al emprendedor según sus necesidades de información y coordina los servicios prestados en la oficina VUE060 para favorecer una buena organización.

2.- Orientación y Asesoramiento: Los técnicos de Cámara Zaragoza pueden asesorar, además, sobre los siguientes temas:

- Trámites para la constitución de una empresa
- Formas jurídicas
- Fiscalidad
- Legislación y normativas
- Información de subvenciones
- Otras relacionadas con las actividades empresariales

124

Por último, para completar la información dirigida al emprendedor, la Cámara de Zaragoza puede ofrecer un estudio económico-financiero realizado por un equipo de técnicos expertos en el caso de que sea necesario para llevar adelante el proyecto empresarial. Para asesorías concretas relacionadas con la Seguridad Social y la sección de censos de la Agencia Tributaria, se cuenta con contacto telefónico para resolución de consultas puntuales (9010335533 y 976218899).

3.- Tramitación: La tramitación de los expedientes de puesta en marcha de empresas es realizada por la responsable asignada por la Delegación del Gobierno en Aragón, ubicada en la sede de Cámara Zaragoza. Las Administraciones Públicas ofrecen la posibilidad de realizar, in situ, una tramitación instantánea y sencilla realizada a través del Documento Único Electrónico (DUE), tanto para empresario individual como para Sociedad limitada Nueva Empresa (SLNE) y Sociedad de Responsabilidad Limitada. Este tipo de tramitación, permite agilizar los trámites administrativos, reduciéndose los tiempos de tramitación y los aranceles notariales y registrales. La tramitación se realiza de forma exclusiva a través del portal CIRCE* que es el sistema de tramitación telemática de expedientes de creación de empresas. En dicho portal, también se ofrece información necesaria, previa a la tramitación. *(<http://portal.circe.es/es-ES/Paginas/Home.aspx>).

Dicha información se puede complementar con la información que se ofrece desde el portal <http://www.eugo.es> creado para dar respuesta a la directiva europea de servicios. Dicho portal ofrece información actualizada sobre los requisitos legales de acceso y ejercicio de las actividades económicas de servicios y se complementa con la información que ofrece el canal emprendedor de los portales <http://www.ipyme.org> y <http://www.paelectronico.es>

PAE en Zaragoza apuesta por continuar mejorando los servicios que se ofrecen al usuario. Desempeñar un asesoramiento al emprendedor / empresario implica el conocimiento de los cambios legislativos, normas, requisitos específicos, así como la actualización en materias tecnológicas (programas de aplicación VUE-Red 060), estar al

día de noticias del sector, que permitan ofrecer un servicio personalizado y adaptado a las necesidades del usuario.

Marco Normativo

El modelo VUE hacía hincapié en la constitución de “espacios únicos integrados” de tramitación y asesoramiento empresarial, ubicados en las Cámaras de Comercio, en los que estuvieran físicamente representadas las diferentes Administraciones con competencias en el proceso de puesta en marcha de la empresa (estatal, autonómica y local). Esta red de VUE estaba coordinada por el Ministerio de Hacienda y Administraciones Públicas. Por otro lado, el sistema CIRCE adoptó un enfoque diferente que integraba el desarrollo de los medios electrónicos de tramitación (Documento Único Electrónico – DUE-) y el paralelo despliegue de una red de Puntos de Atención al Emprendedor.

125

La coincidencia de objetivos de ambas iniciativas y la evolución experimentada en el ámbito de la tramitación electrónica permitieron tomar conciencia sobre la progresiva equiparación entre la red de Ventanillas Únicas Empresariales y la red de Puntos de Atención al Emprendedor. Fruto de ello, la Comisión para la Reforma de las Administraciones Públicas incluyó entre sus medidas la unificación de las iniciativas de redes de ventanilla única de atención a empresas (Medida número 1.09.001, incluida dentro del catálogo de medidas propuestas por la Subcomisión de Duplicidades Administrativas).

Para implementar dicha medida se han sucedido medidas normativas como la disposición adicional segunda de la Ley 14/2013, de 27 de septiembre, de apoyo a los emprendedores y su internacionalización y su desarrollo en el Real Decreto 127/2015, de 27 de febrero, por el que se integran los centros de ventanilla única empresarial y la ventanilla única de la Directiva de Servicios en los Puntos de Atención al Emprendedor (BOE núm. 62, de 13 de marzo de 2015), y prevé la unificación de redes mediante la integración de los centros VUE existentes en la red PAE.

En el plazo previsto por la disposición transitoria única del citado Real Decreto, las VUE podrán integrarse en la red PAE o cesar su actividad. Asimismo, según lo dispuesto en el artículo 5 del mismo Real Decreto, para las VUE que se integren en la red PAE, el MINETUR y el Ministerio de Hacienda y Administraciones Públicas (en adelante, MINHAP) coordinarán el proceso que permita la continuidad de la colaboración con las Administraciones Públicas e Instituciones interesadas.

Con este objetivo estuvo en vigor hasta el 15 de diciembre de 2015 un convenio que tenía por objeto regular los términos de la colaboración entre la Administración

General del Estado, a través de la Dirección General de Industria y de la PYME y la Cámara Oficial de Comercio, Industria, Servicios y Navegación de España (Cámara de España) para el fomento de la iniciativa emprendedora y la simplificación y mejora de los procedimientos e instrumentos de apoyo al inicio y desarrollo de las actividades económicas y empresariales de las PYME, todo ello en el marco del Real Decreto 127/2015, de 27 de febrero.

Análisis de los resultados

En este apartado se ofrece un análisis de las acciones desarrolladas en la Ventanilla Única Empresarial de Zaragoza y los resultados obtenidos desde el 1 de enero al 31 de diciembre de 2016. La Cámara de Zaragoza es uno de los centros de referencia para los emprendedores de Zaragoza y su provincia, donde además de recibir asesoramiento y analizar la viabilidad de su negocio, pueden realizar los trámites de puesta en marcha para crear su empresa.

El año 2016 ha sumado **152 tramitaciones a la actividad de la VUE**, que desde el inicio de su actividad en el **año 2002 hasta 31 de diciembre de 2016, ha tramitado la creación de 3.696 empresas**. El servicio que se viene ofreciendo desde hace quince años sigue atrayendo el interés de los emprendedores debido a que aporta un valor añadido diferencial basado en la atención personalizada y la rapidez.

A continuación se muestra su evolución anual desde el inicio de puesta en marcha de la VUE hasta la actualidad.

Año	Número de tramitaciones
2002	11
2003	203
2004	218
2005	250
2006	271
2007	367
2008	313
2009	268

2010	247
2011	275
2012	219
2013	287
2014	358
2015	257
2016	152
Total	3.696

Tramitaciones para 2016 en los puntos PAE de la provincia de Zaragoza

Se ha puesto en marcha **5 empresas** de forma telemática a través del punto PAE de la Cámara de Comercio de Zaragoza en **Calatayud**. La forma jurídica es sociedad limitada. A lo largo de los 15 años que lleva en funcionamiento, la Ventanilla Única se ha ido adaptando a las necesidades y planteamientos que iban surgiendo en el marco de los diferentes convenios de colaboración que la han sustentado.

Datos de las empresas creadas en 2016

Durante el periodo del 1 de Enero al 31 de Diciembre de 2016 se han realizado 152 tramitaciones de nuevas empresas en el punto PAE de Cámara de Comercio de Zaragoza. De ellas, 18 se han constituido como sociedades limitadas y el resto ha optado por ser empresarios individuales.

Las actividades profesionales (comunicación y marketing, agentes comerciales y de seguros, ingenieros, sanitarios y fisioterapeutas, psicólogos, RRHH, coaches...) siguen siendo en 2016 los negocios que más han utilizado los servicios de tramitación. Los servicios a empresas y servicios personales (organizadores de eventos y comunicadores, gremios relacionados con rehabilitación de viviendas, peluquerías, formación, publicidad, etc.) siguen en segunda y tercera posición en protagonismo. Además la hostelería ha tenido un repunte sobre años anteriores.

Las actividades a las que se dedican las sociedades limitadas tramitadas en el punto PAE se agrupan en 5 tipos: construcción, servicios empresariales, servicios personales y hostelería.

Por segmentos de edad las personas de entre 35 y 45 años son el segmento mayoritario con un 35% del total, y está seguido de cerca por el segmento de 25 a 35 años, con un 28% de los casos. El segmento de mayores de 45 no deja de crecer alcanzando en 2016 su máximo con un 24% del total.

128

En cuanto al género, el 54% de las empresas creadas son iniciadas por hombres, un porcentaje algo inferior al del año anterior. En consecuencia, en el 2016 las mujeres siguen recuperando el terreno recuperado en el 2013.

El perfil tipo de la persona que tramita en el VUE de ZGZ es un varón de entre 25-45 años con formación superior, que desarrolla una actividad profesional y que opta por el trabajo por cuenta propia para abandonar el desempleo.

5.- PROGRAMA APOYO EMPRESARIAL A LAS MUJERES (PAEM)

A lo largo de este informe se ofrece un análisis de las acciones realizadas en el Programa de Apoyo Empresarial a Mujeres Emprendedoras y Empresarias y los resultados obtenidos en el periodo del 1 de enero a 31 de octubre de 2016.

Propiciar el espíritu emprendedor y empresarial de las mujeres en Zaragoza es uno de los objetivos principales del programa. Significa desarrollar la creación de empleo, la innovación en nuestras empresas y el fomento de competitividades que favorecen el crecimiento económico y la cohesión social en todo Aragón, dado que Zaragoza alberga a la mayoría de población aragonesa.

129

Aún con un mercado laboral algo más dinámico que en años precedentes, el pleno empleo está todavía muy lejos y muchas mujeres optan a intentar trabajar por su cuenta, buscando así unos ingresos y un reconocimiento que no consiguen en el mercado laboral por cuenta ajena.

Como veremos en el informe, el perfil de las mujeres que reciben los asesoramientos, presentan sus proyectos y crean empresas es muy parecido al perfil mayoritario de la mujer desempleada zaragozana. **Este ha sido el último año de prestación del Servicio PAEM**, tomando la decisión de no liquidar el programa para este ejercicio.



Colaboraciones en el marco del convenio PAEM

- Con el Instituto Aragonés de la Mujer (I.A.M) y con el Departamento de Asesoría Empresarial del Instituto Aragonés de la Mujer. La colaboración con el Instituto de la Mujer y concretamente con su asesoría laboral y empresarial es muy fluida, remitiéndonos mutuamente aquellas usuarias que necesitan información.
- Con la Casa de la Mujer a través de la cual llegan al Gabinete usuarias.
- Con distintas Asociaciones de Mujeres como ARAME (Asociación de Mujeres Empresarias y profesionales), AFAMMER (Asociación de Familias y Mujeres en el Medio Rural), cooperando con las mismas para prestar un servicio más completo a las empresarias y a las emprendedoras.

- Con la Asociación de desarrollo rural de la comarca de Belchite (ADECABEL), en el apoyo y difusión de los recursos especiales para mujeres empresarias y emprendedoras del mundo rural.
- Con el Instituto Aragonés de la Juventud (I.A.J) en la difusión de los servicios de intermediación relacionados con los microcréditos de MICROBANK.
- Con la Delegación del Gobierno de Zaragoza en los servicios de tramitación de certificados digitales y altas de autónomos y sociedades mercantiles.
- Con la fundación Aragón Invierte en la difusión de actividades de fomento de las formas de financiación.
- Con el Instituto Aragonés de Empleo (INAEM) en la difusión de las ayudas que dicho organismo emite, con especial atención a las ayudas destinadas a mujeres emprendedoras y empresarias.

Resultados básicos

Número de usuarias.

El número de usuarias las que se han acercado a solicitar información al Gabinete PAEM de Zaragoza desde el 1 de enero de 2016 al 30 de septiembre de 2016 ha sido de 71 mujeres.

Edad de las usuarias.

Segmentando los datos del periodo respecto a la edad de las usuarias, se observa un claro predominio de éstas en el rango de edad entre 25 y 54 años, con un 88% respecto del total y ha continuado aumentando de forma importante respecto del año anterior.

Esto no es más que un reflejo de la situación laboral mencionada en la introducción, de tal modo que se produce una relación directamente proporcional entre el segmento de edad mayoritario que reflejan las cifras del paro registrado y el segmento mayoritario de las mujeres que se acercan al gabinete PAEM.

Los otros dos segmentos, es decir, el de las mujeres menores de 25 años y el de las mujeres mayores de 54 años, han perdido peso respecto del año anterior, recuperando así la tendencia descendente de los últimos años.

EDAD	Usuarias	Representación porcentual
Menores de 25 años	3	4,22%
Entre 25 y 54 años	63	88,73%
Mayor de 54 años	5	7,04%

Fuente: Aplicación PAEM online

Situación laboral.

La situación laboral de las usuarias cuando se acercan al gabinete PAEM a recibir asesoramiento es mayoritariamente en desempleo, con un 97 %. Este porcentaje es muy superior al de años precedentes.

Información y asesoramiento. Empresas creadas.

Asesoramientos realizados y áreas.

El total de demandas de asesoramiento atendidas desde el 1 de enero hasta el 31 de diciembre de 2016 ascienden a **71 solicitudes**.

Cabe recordar que también las emprendedoras reciben asesoramiento por mail y de forma telefónica debido a los beneficios de este tipo de comunicación: rapidez, economía, fácil accesibilidad. Por esta razón el número de consultas a mujeres si se contabilizaran las atenciones por mail se vería aumentado.

Existen varios tipos de demandas de asesoramiento. Las Genéricas son todas las consultas que no tienen cabida en los otros apartados y tienen contenido diverso (jurídico, fiscal, laboral, administrativo, etc). Las consultas sobre Trámites, Ayudas y Subvenciones son las más numerosas, ya que son de vital importancia a la hora de plantearse iniciar una actividad empresarial, conocer los pasos que hay que seguir para su creación.

En general, la nota común de todas las usuarias es la demanda de asesoramiento sobre la viabilidad de su proyecto, la forma de constituir la empresa, ayudas y subvenciones que pueden obtener; también solicitan información sobre cursos, seminarios y jornada formativas, que puedan ser el complemento para un buen desarrollo de su proyecto empresarial aunque este tipo de consulta la suelen realizar una vez que ya han madurado un poco más su idea de negocio.

Empresas creadas en el periodo.

El Programa de Apoyo Empresarial a las Mujeres ha creado a lo largo del año 2016 un total de 21 empresas, cifra que se verá incrementada conforme se vaya avanzando en el seguimiento ya que se realiza con cierta periodicidad. En los puntos siguientes se presentan varios análisis de las empresas que se han creado en 2016.

Empresas creadas por actividad económica.

Gracias a la continua incorporación de la mujer al mundo laboral, las actividades a desarrollar son cada vez más diversas. Este hecho viene dado por la continua formación y capacitación de la mujer actual para afrontar todo tipo de trabajos polivalentes.

Se aprecia que las actividades empresariales han crecido frente a las actividades profesionales. Esto es así porque son más las que ejerciendo en el fondo igualmente una actividad destinada a las empresas, lo hacen sin la titulación que exige las actividades profesionales, lo que les lleva a optar por las empresariales.

La mujer va integrándose, cada día más, en trabajos desempeñados tradicionalmente por hombres, aunque muy lentamente, esto implica la existencia de sectores denominados femeninos y masculinos, siendo en la actualidad el comercio menor mayoritariamente donde se denota la mayor presencia de la mujer como se refleja en la tabla anterior.

Cada vez más, las empresas creadas por mujeres se encuentran en sectores de alta cualificación personal y técnica, en la actualidad se ha elevado considerablemente el número de universitarias en carreras técnicas, lo que implica que la participación de la mujer en estos sectores irá en aumento en la medida que se incorporen al mundo laboral, ya sea creando su propio negocio o por cuenta ajena ocupando puestos técnicos o de dirección. La forma jurídica elegida ha sido la misma en todos los casos: empresaria individual, no optando ninguna por fórmulas jurídicas de mayor entidad.

Sectores de actividades empresariales.

Los sectores que concentran el mayor número de empresas creadas por mujeres este año respecto a las actividades empresariales son los siguientes:

Sectores	Proyectos	%
Comercio menor	11	15%
Servicios relacionados con la salud	8	11%
Enseñanza	7	10%
Hostelería	6	10%
Comercio online	4	5%

La proporción de mujeres en los sectores profesionales y de servicios empresariales es mayoritaria y creciente año a año. Las actividades tradicionalmente femeninas, es decir, la comercial y de servicios personales destaca en el total, como suele ocurrir: los servicios personales alcanzan el 17 % de las empresas creadas y entre ellos destacan los servicios de estética, lavandería automática, parque infantil, fotografía, decoración y asesoramiento psicológico.

Es creciente año a año el número de mujeres que optan por desarrollar sus carreras profesionales por su cuenta. Esas carreras generalmente las han iniciado por cuenta ajena partiendo de una situación laboral de cierta cualificación. Los servicios empresariales más destacados son: periodista, servicios de traducción, servicios administrativos, y de consultoría.

Metodología de trabajo

Las demandas de asesoramientos se plantean en función del tipo de usuarias, distinguiendo entre las mujeres que tengan un proyecto empresarial definido o sin definir (emprendedoras) o las que ya tengan en marcha y en funcionamiento su empresa (empresarias). La usuaria es atendida en el Gabinete PAEM de Zaragoza donde se le ofrece un asesoramiento inicial para tantear, conocer la madurez del proyecto e indicar los primeros pasos para constituir el negocio.

A todas las emprendedoras se les hace reflexionar sobre la viabilidad de su proyecto, por lo que generalmente se informa y asesora sobre aquellos aspectos que son importantes y que hay que tener en cuenta a la hora de hacer un plan de empresa y estudiar la viabilidad económica y financiera.

Las emprendedoras acuden al gabinete con una o varias ideas de posibles actividades empresariales, se hace una valoración de las mismas, y en una visita posterior se les informa a la vista de su esquema empresarial, principalmente sobre los siguientes puntos:

- Formas jurídicas de la empresa
- Trámites de constitución de la empresa
- Información fiscal
- Ayudas y subvenciones
- Marcas y nombre comercial
- Fuentes de financiación.
- Información en el área urbanística.
- Estudio de viabilidad

Las empresarias demandan un tipo de información y asesoramiento más especializada que afecta al desarrollo de su actividad empresarial, tales como: información comercial, subvenciones para ampliación de negocio o cambio de local, líneas de financiación, contratos de arrendamiento (traspasos, rescisión de contrato, prorrogas...), contratos mercantiles, cooperación, intercambio con empresas... etc.

En general se responden a las consultas relacionadas con el emprendizaje y el inicio de una actividad empresarial en las siguientes temáticas:

134

- General de carácter socio-económico.
- Oportunidades de autoempleo.
- Legislación laboral.
- Trámites administrativos.
- Redes empresariales.
- Publicaciones especializadas.
- Direcciones de interés.
- Autoempleo y gestión empresarial.
- Planes de viabilidad.
- Comercio interior y exterior.
- Estudios de mercado: interno y externo.
- Asesoría jurídica, fiscal y financiera.
- Yacimientos de empleo.
- Nuevas tecnologías en gestión empresarial.
- Instrumentos financieros.

Esta información se completa con un Estudio de Viabilidad que tiene como objetivo ofrecer una valoración de las posibilidades de éxito que puede tener el nuevo establecimiento, para ello es necesario analizar aquellos factores que van a determinar la viabilidad económica. Este estudio es muy solicitado por diferentes Organismos e Instituciones de Zaragoza (Entidades bancarias, INAEM, Sociedades de Garantía recíproca...).

A las usuarias del Programa se les continua informando a través de unos boletines periódicos del PAEM donde se les mantiene al día de noticias de su interés (subvenciones y ayudas resaltando las que favorecen a la creación de empresas por mujeres o a su contratación, cursos, jornadas, microcréditos, concursos, noticias), el servicio on-line de empresarias.net y del Ministerio de Sanidad, Política Social e Igualdad.

El gabinete presta actualmente un completo servicio para cubrir las demandas de las usuarias, ya que no sólo es el propio Gabinete el que ayuda a nuestras emprendedoras y empresarias, sino que tienen a su disposición todo el apoyo técnico necesario de los

distintos departamentos de la Cámara. Además, desde el Gabinete, se intenta poner en contacto a las usuarias con otras Instituciones con las que la Cámara mantiene estrecha relación.

El seguimiento se realiza mediante contacto telefónico con aquellas emprendedoras que cuentan con un proyecto empresarial en marcha, para ver en qué situación se encuentra, y ofrecerles nuevamente los servicios. También suele ser presencial porque son las propias usuarias las que se acercan al Gabinete para comunicarnos cómo va su proyecto.

Canales de difusión del Programa.

Principalmente, el canal de difusión del Programa se encuentra en el servicio de Creación de Empresas de la Cámara de Comercio, en el departamento de estudios de viabilidad ya que el número de emprendedoras que pasa por el servicio es muy elevado y a través de éste es posible captar un mayor número de usuarias. También se realiza a través de la Ventanilla Única Empresarial. De igual forma se da a conocer a las mujeres del entorno rural a través de las Antenas y Delegaciones Camerales de Zaragoza.

El año pasado, se creó un espacio en la Web de Cámara para dar a conocer e interactuar con las usuarias.

La Cámara de Comercio, a través de todos sus departamentos, lleva a cabo una publicidad constante de los servicios prestados por el PAEM. Así, desde la propia Cámara, se guía a las mujeres del Programa. También a través de diversas ferias como la Feria de Zaragoza, en el Salón de Educación, Formación y Empleo en Aragón, dando a conocer el programa ante este público.

Por otro lado, desde el propio Gabinete se lleva a cabo rigurosamente esta labor de difusión, participando en entrevistas de radio a la técnico del PAEM exponiendo los objetivos del programa, a través de noticias en prensa, o a través del envío de circulares a empresarias y emprendedoras registradas en la base de datos, manteniéndolas al día de todo lo que pueda ser de interés para las mismas.

Conclusiones

El gabinete PAEM de Zaragoza mantiene una intensa actividad en asesoría a mujeres con iniciativa empresarial y a otras que ya iniciaron antes y buscan apoyo para crecer.

El perfil tipo de las usuarias del gabinete PAEM de Zaragoza del año 2016 ha sido el de mujer en situación de desempleo, con estudios medios y con demandas de asesoramiento principalmente relacionadas con cuestiones genéricas, de trámites y subvenciones.

Los proyectos empresariales propuestos por las usuarias PAEM de 2016 y que han finalizado en la creación de una empresa han sido mayoritariamente relacionados con las actividades empresariales y profesionales, seguidos por las de comercio y la forma jurídica elegida ha sido la de empresaria individual.

Las cifras anteriores acreditan la actividad del Programa de Apoyo Empresarial a las Mujeres, ganando en calidad de los servicios prestados. El número de empresas creadas en el presente año favorece el tejido empresarial de Zaragoza y motiva a los empresarios y futuros empresarios a invertir en la economía aragonesa.

A fecha de octubre de 2016, por decisión estratégica, se decide detener la prestación del servicio PAEM.

6.- ACTIVIDAD DE LA CÁMARA DE ZARAGOZA EN LA PROVINCIA

La actividad de atención a usuarios realizada en los puntos de atención de la Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Zaragoza supone una auténtica dinamización de la actividad empresarial, de la internacionalización, del empleo y del emprendimiento en la provincia de Zaragoza.

137

La prestación de servicios a empresas y emprendedores responde a la ejecución de distintos programas y proyectos. La Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Zaragoza facilita el acceso a los servicios de contenido empresarial en la provincia mediante la asistencia en los siguientes municipios y comarcas:

- Calatayud
- Cariñena
- La Almunia
- Illueca
- Brea
- Ateca
- Daroca
- Tarazona
- Ejea de los Caballeros
- Caspe
- Comarca Campo de Belchite

La Cámara de Zaragoza colabora intensamente con Ayuntamientos, grupos de acción local y asociaciones empresariales para generar actividades en las principales localidades de la provincia.

Hay que resaltar que existe una presencia permanente en el territorio y que la asistencia en municipios y a empresas ubicadas en zonas rurales se realiza de forma continua. Básicamente se trata de una extensión de los servicios que desde la Cámara de Comercio se prestan en la capital.

Además, las Antenas ofrecen servicios específicos, no ligados a otros departamentos camerales, como la realización proyectos de dinamización, de estudios económicos locales, la tramitación telemática de sociedades y alta de autónomos mediante su integración en la red de puntos PAE dependiente del Ministerio de Hacienda y Administraciones Públicas, etc.

La **Antena Local de Calatayud** es un ejemplo de colaboración entre la Cámara de Comercio de Zaragoza y el Ayuntamiento de dicha localidad. En el convenio de colaboración suscrito entre ambas entidades se definen las líneas de apoyo de la institución cameral a jóvenes, desempleados, emprendedores y empresas, que se ejecutan en diversas acciones realizadas por la Cámara en la Localidad a través de la Antena Local.



Las actividades realizadas por la Cámara en la provincia han sido planificadas y desarrolladas para conseguir siguientes objetivos:

- Impulsar la generación de empleo en los municipios de la provincia y facilitar la búsqueda a los candidatos desempleados.
- Fomentar el emprendimiento y de la creación de empleo por cuenta propia.
- Apoyar a las empresas exportadoras y con potencial exportador.
- Modernizar el comercio en la provincia
- Mejorar la formación especializada de los trabajadores de la provincia en sectores estratégicos.

Total de usuarios en la provincia: 1230

Empleo

A lo largo del 2016 se han desarrollado actuaciones relacionadas con el empleo principalmente a través de dos vías:

1. Agencia de Colocación de la Cámara de Zaragoza

139

Las actuaciones vinculadas directamente al asesoramiento, la orientación, información profesional y la intermediación laboral a través de la Agencia de Colocación de la Cámara y su plataforma Quiero Empleo.

En materia de inserción en el Empleo, la red de antenas presta un servicio de proximidad gratuito para demandantes de empleo (bien sean desempleados o interesados en mejorar su estatus laboral) así como a otros usuarios con perfil polivalente como emprendedores, receptores de formación de Cámara o usuarios de la plataforma Quiero Empleo.

A los demandantes de empleo se les ofrece la posibilidad de insertar su currículum vitae en la plataforma Quiero Empleo que, paralelamente se oferta a las empresas de la zona para que contraten la inserción de anuncios de ofertas de trabajo. Los candidatos, además, tienen la posibilidad de realizar un análisis de 5 competencias básicas de su perfil.

Además, desde la red de Antenas se difunde entre su red de usuarios información relevante como subvenciones o ayudas para la contratación laboral o para el autoempleo, tanto mediante la atención personalizada como a través de difusiones masivas a través de mailings o aparición en medios locales de prensa.

La plataforma Quiero Empleo facilita un acercamiento de las empresas a los candidatos de la zona en la que están instaladas. Una de las prioridades de las empresas de las zonas rurales es la captación de candidatos cuyo domicilio de residencia sea el mismo o esté cerca del lugar de realización de la actividad.

El motivo de esta cuestión es principalmente porque a medio plazo los trabajadores desplazados de otras localidades (principalmente de la capital) terminan encontrando empleo en la Zaragoza y abandonan los trabajos en las empresas instaladas fuera de la capital, con el consecuente perjuicio económico, formativo, etc.

Quiero Empleo facilita a las empresas la selección de candidatos en el radio de búsqueda elegido o en las poblaciones cercanas a la ubicación de la empresa.

2. PICE en la provincia (Programa Integral de Cualificación y Empleo)

El Programa Integral de Cualificación y Empleo (PICE) incluye un conjunto de acciones de orientación, formación y acercamiento a las empresas con el objetivo de mejorar la empleabilidad de los jóvenes.

En el marco de este programa, y de forma coordinada con el Instituto Aragonés de Empleo, se han desarrollado acciones informativas para la captación de jóvenes para el programa en:

- Calatayud
- Ateca
- Comarca del Aranda
- Comarca Campo de Belchite

A estas acciones informativas se **han convocado a 323 jóvenes menores de 30 años**.



También se han realizado sesiones informativas dirigidas a empresas y se han planificado sesiones de inscripción de jóvenes en el Sistema de Garantía Juvenil en aquellas localidades.

Apoyo a empresas exportadoras

- **Soporte** en tramitaciones y legalizaciones **para la internacionalización** de empresas:
 - Cariñena
 - La Almunia
 - Calatayud.
- **Asesoramiento individual y recopilación** de documentación para la tramitación de certificados de origen y legalizaciones para nuevas empresas exportadoras que tengan que realizar este tipo de trámites: **6 nuevas empresas**.

141

En total se han realizado **473 atenciones** relacionadas con aspectos relativos a la internacionalización de empresas. La mayoría de ellas han sido tramitaciones presenciales de documentos para la exportación, bien en visitas a las empresas o bien en los puntos de atención. La presencia de los técnicos de la Cámara de Comercio de Zaragoza en la provincia evita desplazamientos a la empresa para la realización del trámite presencial en Zaragoza, mejorando la competitividad de las empresas.

Emprendedores

Uno de los servicios más demandados por los usuarios de la Antena Local es la atención y el asesoramiento a emprendedores. Este asesoramiento se realiza a través del programa PAED, financiado por el Departamento de Industria del Gobierno de Aragón.

Comercio

Como en años anteriores, se han planificado acciones formativas en el marco del Plan Integral de Apoyo en el Comercio Minorista, financiado por Feder y Ministerio de Economía y Competitividad a través de la Secretaría de Estado de Comercio. Estas sesiones se desarrollaron en la localidad de Calatayud, tuvieron una duración de 2 horas y media y la temática fue la siguiente:

- Taller 1: “¿Qué hacen los comercios que más venden? 10 ideas claves para vender”.17 de mayo
- Taller 2:”Merchandising estratégico para el pequeño comercio”. 24 mayo
- Taller 3: “Técnicas de escapatismo”. 7 junio
- Taller 4: “Comunicación y promoción en el punto de venta”.14 junio

- Taller 5: “Autodiagnóstico de mi comercio”. 21 junio
- Taller 6: “Marketing digital en el comercio”. 22 noviembre

En los talleres han participado **un total de 162 personas**.



Tramitaciones PAE

Para facilitar el apoyo a quienes desean iniciar una actividad económica por cuenta propia, las antenas disponen de un servicio de tramitación telemática de Sociedades Limitadas y altas de autónomo-empresario individual en un único acto presencial mediante conexión por internet con las diferentes administraciones que intervienen en estos procedimientos.

Este servicio es totalmente gratuito para el usuario en el caso de tramitaciones de empresarios individuales y, en el caso de sociedades limitadas, el/los emprendedores únicamente tienen que asumir el coste de la solicitud de certificación negativa de denominación social, del notario (reducido a través de éste procedimiento) y la inscripción en el Registro Mercantil Provincial.

La demanda de este servicio confiere al emprendedor que así lo desee, la posibilidad de no tener que realizar tareas burocráticas en varias administraciones para poder realizar el alta de una empresa. La Red de puntos PAE depende del Ministerio de Hacienda y Administraciones Públicas. En la Antena Local de **Calatayud se han realizado 5 tramitaciones** de nuevas empresas a través de este procedimiento.

7.- ACCIONES EN TECNOLOGÍAS

Servicio de Asesoramiento en Tecnologías de la Información

Es una iniciativa de las Cámaras aragonesas en colaboración con el Departamento de Innovación, Investigación y Universidad.

143

SATipyme

Cuadro financiero del programa SATi 2016

- Las partidas presupuestarias asignadas desde el Departamento de Innovación y Universidad del Gobierno de Aragón:
 - 17040 G/5424/480074/91002 de 35.000€
 - 17040 G/5424/780035/91002 de 5.000€
- Aportación de la Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Zaragoza: 10.000€

Se han ejecutado de acuerdo a los objetivos del Convenio en los conceptos previstos:

LÍNEA-1. Competitividad en la economía digital dirigidas al fomento de la iniciativa emprendedora y mejora de la competitividad del comercio electrónico.

Acción-1 Promoción de la economía digital.

Acción-2 Crecimiento de la economía digital.

- Mantenimiento y gestión del censo de empresas de comercio electrónico.
- Vivero de ecommerce PLAZA.

LÍNEA-2. Cambio del modelo productivo.

Acción-1 Áreas de negocio prioritarias de transformación digital.

Acción-2 Capacitación. Necesidades de las pymes.

LÍNEA-3. Análisis, impacto, indicadores.

Inversiones y desarrollos informáticos para llevar a cabo las acciones propuestas.

LÍNEA 1: COMPETITIVIDAD EN LA ECONOMÍA DIGITAL

ACCIÓN 1.- Promoción de la economía digital.

Acciones de impulso, jornadas, networkings, participación en eventos, colaboración Universidad-empresa, participación en programas nacionales y regionales de adaptación TIC en la pyme

144

El Servicio ha participado activamente en la **XI Feria de Tiendas Virtuales** el 15 de abril en Walqa, colaborando con la Asociación de Tiendas Virtuales, y en el **Congreso Web** del 1 al 3 de junio, con acciones de gestión de ponentes, gestión de patrocinadores y difusión y captación de asistentes. Se realizaron dos emailings masivos a 30.000 destinatarios.

Se colabora activamente en el **Máster MeBA** con la impartición de treinta horas de formación en seis sesiones sobre Tecnologías CMS y una sobre Factura electrónica, y en la gestión de prácticas de 500 horas de los alumnos en las empresas colaboradoras, con convenios de FEUZ y Universa, en las que han participado 15 empresas y 16 alumnos.



Beneficiarios		Fechas
15	Empresas colaboradoras becas MeBA	31/03/2016
16	Alumnos gestionados becas Meba	31/07/2016
31		TOTAL



RELACIÓN EMPRESAS - ALUMNOS BECAS MÁSTER MEB A

ALUMNOS	WEB EMPRESA
Alba Sevillano	http://www.telasdeluna.com
Almudena Valdevira	http://www.k-tuin.com/
Álvaro Lavilla	http://www.lamparas.es
Carlos Benito	http://www.agridiver.com/
Cristina Vasco	http://www.wanatop.es
Diego Melus	http://www.nerion.es
Guillermo Almodévar	http://www.soloporteros.com/
Héctor Lacueva	http://www.ecomputer.es/
Ignacio Esteban	http://torresburriel.com
Irene Coll	http://www.doyournet.com/
Isabel Guillen	http://www.dkv.es
Maria Luis	http://www.semantica.com/
Marina Solla	http://www.camarazaragoza.com/
Noelia Atares	http://www.semantica.com/
Pedro Martin	http://www.analiticamente.es/
Sandra Masat	http://www.o10media.es/

Jornada “Tener éxito en E-commerce”



146

El 16 de diciembre se organizó la 8ª Jornada “Tener éxito en E-commerce” con el formato de participación de los consultores del SATipyme dando respuesta a los 10 errores más comunes en un comercio electrónico. Contó con la participación de 76 asistentes a la misma.



ACCIÓN 2.- Crecimiento de la economía digital.

Censo de tiendas virtuales.

Análisis de situación y crecimiento de la economía digital. Censar y analizar indicadores de pymes y autónomos que participan en la economía digital en la provincia permite un seguimiento y análisis de las empresas que disponen de comercio electrónico. Se han recopilado 121 nuevas tiendas virtuales, con las que se ha mejorado el censo de 2015 con los datos que se relacionan. Se ha estructurado la Base de Datos con dos fuentes de información:

147

a) Cuestionario a realizar por las entidades

EMPRESA

- Nombre, CIF y datos identificativos
- Volumen de ventas último año
- Personal total organización
- Uso CRM ¿integrado con la web?
- Uso ERP ¿integrado con la web?

URL (mínimo una por empresa, pero puede haber varias)

- Sector o tipología de productos comercializados (listado sectores y actividades)
- ¿Vendes sólo online, físico o mixto?
 - Físico (Clientes que deciden su compra en la web y la realizan físicamente)
 - % ventas del total que se deciden online y se compran físicamente
 - % ventas del total compradas estrictamente online
- Visitas web anuales
- Recursos destinados a la web:
- Personal (número, acepta decimales)
- Personal y recursos ajenos (importe anual destinado el último año)
- Email marketing: periodicidad, fuentes de los datos usados, tipos de envíos.
- Uso redes sociales: ¿qué redes sociales utiliza? ¿usos? ¿frecuencia publicación?
- Analítica web: sistema utilizado
- Gastos publicitarios:
- ¿Usa adwords? → inversión realizada
- ¿Usa comparadores de precio? → inversión realizada
- ¿Usa radio? → inversión realizada
- ¿Usa prensa? → inversión realizada
- ¿Usa televisión? → inversión realizada
- **Cuestiones sólo venta online o mixto**

- Matriz de visitas y ventas por zona geográfica: municipio y alrededores, España, Portugal, Francia, resto de Europa, resto del mundo.
- Medios de pago permitidos: tarjeta, paypal, transferencia, contrareembolso, otros.
- Importe medio del pedido
- Número medio de productos por pedido

b) Cuestionario Automatizado

Herramientas online con las que extraer información relevante de forma automática de diversos sitios. Woorank o Semrush o scripts a medida nos van a permitir este objetivo.

Información a obtener:

- Servidor seguro
- Estimación tráfico
- Estimación tráfico adwords
- Presencia en redes sociales (actividad), popularidad, seguidores, etc.
- Versión para el móvil (dominio distinto, theme distinto, responsive)
- Tiempos de carga
- Cumplimiento estándares
- Buenas prácticas seo (puntuación)
- Uso web semántica (marcadores utilizados)
- Sellos de confianza (confianza online, trusted shops, otros)
- Tecnologías usadas:
 - o Windows Server, Ubuntu, Debian, Centos, etc.
 - o Apache, Nginx, IIS
 - o PHP, ASP, etc.
 - o Wordpress, prestashop, magento, shopify, etc.
 - o jQuery, Prototype, etc
- Idiomas
- Buscador

ECOMMERCE INCORPORADOS A LA BBDD

PÁGINA WEB (URL)		PÁGINA WEB (URL)	
http://www.futurver.com/	62	http://agrogarden.es/	1
http://www.habitosdeestudio.com/	63	http://ajuegotienda.com/	2
http://www.homeopatiafarmacia.com/	64	http://bateriasolares.es/	3
http://www.iberoro.com/	65	http://camaraopticos.com/	4
http://www.itmustbeled.com/	66	http://campomargourmet.com/tienda/	5
http://www.josealfonso.es/	67	http://cibesport.com/	6
http://www.kryfil.com/	68	http://dobladillodealquezar.es/	7
http://www.lalcoba.com/	69	http://ebroaire.com/	8
http://www.labordoradesuenos.com/	70	http://elcaballitodemimbre.es/	9
http://www.lamardecokies.com/	71	http://elperolico.mabisy.com/	10
http://www.laspilis.com/	72	http://es.ordiminero.com/	11
http://www.latiendadequillejaca.com/	73	http://guaraniartesania.com/	12
http://www.levendasl.com/	74	http://hipopotamo.com/	13
http://www.libreriaiparis.com/	75	http://interhairlife.com/	14
http://www.lopezjoyeros.com/	76	http://joyeriagoldstein.es/	15
http://www.maosa.es/	77	http://joyeriaguillemes.es/	16
http://www.marietaconfeccioninfantil.com/	78	http://joyerialahoz.com/	17
http://www.modainfantilmarilen.es/	79	http://laormiga.com/	18
http://www.nacarbaby.es/	80	http://lepetitveva.com/	19
http://www.oshadhi.es/	81	http://libros-de-firmas.mabisy.com/	20
http://www.proyectauncastillo.es/	82	http://limania.mabisy.com/	21
http://www.quebaterias.es/	83	http://maganijewels.com/	22
http://www.quedejuguetes.com/	84	http://mamisela.mabisy.com/	23
http://www.regalosjoyeria.com/	85	http://mecomplementas.es/	24
http://www.relojeriazaga.es/	86	http://miscosicas.es/	25
http://www.rexpetfood.com/	87	http://muybuenaidea.com/	26
http://www.rtfarmaciaoptica.com/	88	http://oriolmodainfantil.es/	27
http://www.sauco.es/lacaracola	89	http://pequeños.es/	28
http://www.segundamanobebezaragoza.com/	90	http://privece.com/	29
http://www.serlibre.es/	91	http://theminaturepaintingservice.co.uk/shop/	30
http://www.snakesports.es/	92	http://tienda.carewines.com/	31
http://www.sofiacortes.es/	93	http://tienda.tarazonamonumental.es/	32
http://www.somostufarmacia.es/	94	http://unicplenainclusionaragon.es/	33
http://www.sportvity.com/	95	http://urbangourmet.es/	34
http://www.suministrosmera.com/es/	96	http://vinualescentrooptico.com/	35
http://www.tegusta-online.com/	97	http://warmers.es/	36
http://www.teteymartina.com/	98	http://www.agroclick.es/	37
http://www.titapon.es/	99	http://www.aquadomiciliozaragoza.com/	38
http://www.trasluz.net/	100	http://www.apartamentos3000.com/	39
http://www.trell.es/	101	http://www.argyor.com/	40
http://www.trelome.com/	102	http://www.asinez.com/	41
http://www.ude.es/	103	http://www.bananaprint.es/	42
http://www.vendetum.es/	104	http://www.bananawork.es/	43
http://www.vicnilo.com/	105	http://www.bodegasdelsenorio.com/	44
http://www.vidamigosc.com/	106	http://www.bombonesbelgas.es/	45
http://www.zaraclinic.com/	107	http://www.castilla-sa.com/tienda	46
http://www.zaramovil.es/	108	http://www.catyprado.com/	47
http://yomime.es/	109	http://www.cestalia.com/	48
http://zapatos-de-marca.gallerycarrile.es/	110	http://www.chimeneaslopez.com/	49
https://ferreterialedesma.oxatis.com/	111	http://www.colordroid.es/	50
https://suministrosherco.com/	112	http://www.comecaracoles.com/	51
https://www.calzadospallares.com/	113	http://www.decojondepato.com/	52
https://www.carrile.es/	114	http://www.detallesparamiboda.com/	53
https://www.champusytintes.com/	115	http://www.elalmacendelaqua.es/	54
https://www.lapomadabikestore.com/	116	http://www.equiliqua.es/	55
https://www.megazel.com/	117	http://www.esparteras.es/	56
https://www.millanpro.com	118	http://www.estelagarro.es/	57
https://www.mylittlehobby.com/	119	http://www.farmaciaragonia.es/	58
https://www.perfumesqo.com/	120	http://www.ferreteriaaries.com/tienda/	59
https://www.sariat.es/	121	http://www.ferreteriaacarbonroche.com/	60
https://www.weblopd.es/	122	http://www.ferreteriauniversitas.com/	61

Vivero de ecommerce PLAZA en colaboración con CIFPA y ATVA

La gestión y promoción del Vivero de ecommerce en PLAZA ha posibilitado la participación de **4 empresas** de ecommerce en el mismo:

- Instaladas en 2015:
 - Clicbaterias Yolanda Fraile Calvo
 - Conrado Chavanel SL
- Captadas en 2016:
 - Ecotecner, Aurelio Sicilia Pérez
 - Moisés Suministros SL
- Interesadas en instalarse en el vivero:
 - Triddeos Studio SLL
 - Pyreneus Marabico SL

150

La promoción del Vivero se ha llevado a cabo en todas las actividades de emprendimiento de comercio electrónico y se han desarrollado las siguientes acciones:

- Participación de los profesores del IES Los Enlaces en los módulos formativos de Comercio electrónico con un total de 152 horas:
 - M Teresa Cuervo, Prestashop, marzo 2016 (20h)
 - M Teresa Cuervo, Posicionamiento SEO, Enero 2016 (16h)
 - David Marcen, Adwords Noviembre 2015 (36h)
 - David Marcen, Analytics Noviembre 2015 (36h)
 - Gloria García, Diseño visual, Enero 2016 (8h)
 - Gloria García, Usabilidad, Enero 2016 (12h)
 - María Pilar Cortés, Social Media, Febrero 2016 (16h)
 - Nieves Cortés, Wordpress, Febrero 2016 (8h)
- Participación de 40 alumnos de la sección Comercio y Marketing del IES Los Enlaces en la XI Feria de Tiendas Virtuales.



- Jornada técnica sobre la herramienta SEMRush en el Vivero, con 15 asistentes, el 5 de octubre.
- Varias reuniones de coordinación con la directora del CIFPA y el presidente de la ATVA para el desarrollo del acuerdo de colaboración.

Beneficiarios		Fechas
4	Tiendas Virtuales vivero	01/01/2016
40	Asistencia alumnos Feria Tiendas Virtuales	15/04/2016
5	Formación profesores FP	02/06/2016
15	Asistencia sesión Semrush	06/10/2016
69		TOTAL

El Vivero se ubica en la sede del CIFPA, Centro de Innovación de la FP de Aragón, y colabora la Asociación de Tiendas Virtuales en el que se comparten espacios, almacenes y servicios para tiendas virtuales.



Las empresas disponen de un área de coworking, almacenaje y picking compartido, y acceso a los servicios de SATipyme tanto en Cámara como en el CIFPA.

LÍNEA 2: CAMBIO DEL MODELO PRODUCTIVO

ACCIÓN 1.- Áreas de negocio prioritarias de transformación digital.

Asesoramiento y consultoría

15/04/2016	CONSULTORÍA USABILIDAD ZURIBU. CRISTINA PASAMAR	25456342B
15/04/2016	CONSULTORIA UX ATVA	G99328411
30/05/2016	CONSULTORIA ESTRATEGIA WEB NCA JOAQUIN IZQUIERDO	B50908441
01/06/2016	CONSULTORIA SEO MIGUEL ÁNGEL CAMPELLO	29085142D
15/06/2016	CONSULTORÍA SEO ADVANCE	B99215139
15/06/2016	CONSULTORIA SEO INES VILLAVARDE	10855696H
09/09/2016	CONSULTORIA ESTRATEGIA WEB ALUROC	J99234387
17/10/2016	CONSULTORÍA MAGENTO RBCOMPONENTES-1	B99049231
08/11/2016	CONSULTORIA MAGENTO FERROVICMAR	B99182008

152

A lo largo del ejercicio se da respuesta a diversas consultas e informaciones sobre temas de comercio electrónico, de forma presencial, telefónica u online. No se dispone de los datos específicos de los usuarios, salvo emails en caso de consulta online.

Empresas	Acción	Formato
64	Actuaciones informativas sobre e-Commerce	Presencial Telefónica Online

ACCIÓN 2.- Capacitación. Necesidades de las pymes. Formación.

Talleres, cursos y seminarios organizados a lo largo del ejercicio con el objetivo de proporcionar competencias en perfiles técnicos y gestión en economía digital. Disponemos de los mejores profesionales en su materia y los resultados pueden comprobarse en las encuestas de satisfacción.



Expertos en Social Media

Empresas		Fechas
6	Módulo Diseño Visual Web	19/01/2016
7	Módulo Experiencia de usuario en la Web	26/01/2016
9	Curso Social Media	10/02/2016
16	Taller creación de web con Wordpress	23/02/2016
7	Taller Gestores de tiendas en Prestashop	08/03/2016
8	Curso Adwords certificación de Google	17/03/2016
7	Curso Analytics certificación Google	12/04/2016
8	Curso SEO Posicionamiento en Google	17/05/2016
8	Curso Social Media & Community Manager para PYMEs	25/05/2016
17	Estrategia y Marketing de farmacias en Internet	04/10/2016
103	TOTAL	

Los módulos de Google Analytics y Google Adwords capacitan a los inscritos con la certificación oficial.



Diploma Google Analytics

LÍNEA 3: ANÁLISIS, IMPACTO, INDICADORES

ACCIÓN 1.- Inversiones y desarrollos informáticos para llevar a cabo las acciones propuestas

Creación de encuesta Comercio Electrónico en la provincia de Zaragoza 2017

Creación de sistema gestor de base de datos y aplicativo de encuesta para la recopilación de los datos de las empresas ecommerce 2017. Sistema gestor de BBDD MySQL server y aplicativo PHP, jQuery y JFormer.



Sistemas de extracción y procesamiento de datos encuesta Ecommerce 2016

Exportación de datos en bruto de BBDD. Tratamiento mediante script PHP y hojas de cálculo de la información para la correcta tabulación de la información. Procesamiento de datos mediante y generación de gráficos mediante hoja de cálculo.

Explotación de servicios online para obtención automatizada de información de sitios web Censo Ecommerce: Fase I Piloto

Con el objeto de mejorar la información del censo de empresas ecommerce, se definió la utilidad de explotar servicios online disponibles con información relevante, que permita un mejor conocimiento y composición del Censo.

Para el ejercicio 2016 se ha planteado la integración de dos servicios online que permitan la identificación de las tecnologías utilizadas en un sitio web y la obtención de datos de volumen de búsqueda, keywords, backlinks... para un dominio. Con este objetivo se ha realizado:

- Análisis de distintos servicios web para determinación de la mejor solución. Optándose por **Wappalyzer PHP** <https://github.com/AliaxIO/Wappalyzer/wiki/Drivers> para la obtención de las tecnologías, y por **Semrush API** <https://www.semrush.com/api-documentation/> para la obtención de información de tráfico. En el análisis se tuvieron en cuenta los siguientes criterios: solidez y perdurabilidad del servicio utilizado, cuota de mercado, coste operativo y calidad de la información facilitada.
- **Wappalyzer PHP:** se ha creado una aplicación en fase “beta” conectada al censo de empresas, que permite obtener de forma automatizada las tecnologías utilizadas por las empresas del censo, su inclusión en la información del censo para una posterior explotación estadística. Esta aplicación es operativa, aunque de su uso masivo se observan todavía correcciones a realizar y ajustes en la tabulación de las tecnologías que está planteado ejecutar en el ejercicio 2017.
- **Semrush API:** se ha creado una aplicación PHP en fase “alpha” para conectar el censo ecommerce para la obtención automatizada de información de tráfico con Semrush. En la actualidad este API permite ejecutar un proceso automatizado para la obtención del tráfico de la web para google.es (método domain_ranks dle API) e insertarlo de forma tabulada en el censo para una explotación estadística posterior. Para el período 2017 está contemplada la inserción y depuración de nueva información desde Semrush, y el coste económico de obtener dicha información al tratarse de un servicio de pago.

Servicio de Comercio Electrónico

En el Servicio de Comercio electrónico se ha ejecutado fuera del Convenio SATipyme y con financiación privada las siguientes actuaciones:

- Consultoría
- Jornadas
- Cursos
- Asistencia a eventos

155

Cuadro financiero del servicio

INGRESOS: 20.580€

GASTOS: 5.000€

El resto de ingresos por los cursos cuya actividad se imputa al convenio SATipyme, y cuyos gastos directos se justifican en dicho convenio, se generan con la venta directa, por lo que podría entenderse como ingresos privados.

Consultorías:

- Sobre gestión de la ATVA
- Sobre aspectos legales en Internet

01/10/2016	CONSULTORIA GESTIÓN ATVA	G99328411
16/03/2016	CONSULTORIA LEGAL.SANCION MARABICO	B22406664
29/03/2016	CONSULTORIA LEGAL SANCIÓN JOYERÍA MARIAISABEL	B50346378
25/10/2016	CONSULTORIA LEGAL INTERNET BACANAL	B99234577
07/09/2016	CONSULTORIA LEGAL MASQUECUBOS	B99318578

Generados por servicios: 9.631€

Coste directo: 0

Jornadas:

31/03/2016	JORNADA PRESENTE Y FUTURO DEL SECTOR TIC ARAGONÉS	45 empresas
20/06/2016	JORNADA FARMACIAS EN INTERNET	40 empresas

III Jornada Presente y Futuro del sector TIC aragonés



156

Programa:

- 9:00 Bienvenida: D. Juan Carlos Marín Bernad. Presidente de la Comisión TIC de Cámara de Zaragoza.
- 9:05 Situación y del sector TIC en Aragón y estrategias del Gobierno de Aragón. D. Fernando García Mongay. Director General de Sociedad de la Información y Administración electrónica del Departamento de Innovación, Investigación y Universidad del Gobierno de Aragón.
- 9:25 Acciones e impulso del empleo en el sector TIC.
D^a. Ana Vázquez Beltrán. Directora Gerente del Instituto Aragonés de Empleo (INAEM).
- 9:45 Expectativas profesionales de titulados universitarios
D. José Ángel Castellanos Gómez, Director Escuela de Ingeniería y Arquitectura de la Universidad de Zaragoza.
- 10:05 Expectativas laborales de los estudiantes de Formación Profesional
D. Ricardo Almalé Bandrés, Director General de Planificación y Formación Profesional del Gobierno de Aragón.
- 10:25 Situación de los RR.HH en el sector TIC y alternativas, Tecnara Academy.
D. Víctor Vidal Gimeno, Presidente de TECNARA.
- 10:45 Empleo TIC en empresas industriales, IDiA
D. Antonio Novo, Director gerente de IDiA
- 11:05 Mesa debate: Moderador D. Juan Carlos Marín Bernad. Partícipes: D. Fernando García Mongay, D^a. Ana Vázquez Beltrán, D. José Ángel Castellanos Gómez, D. Ricardo Almalé Bandrés, D. Víctor Vidal Gimeno y D. Antonio Novo Guerrero.
- 11:30 Clausura: D. Fernando García Mongay. Gobierno de Aragón.

Ciclo Farmacias en Internet

Se ha organizado un programa específico de promoción de la economía digital en el sector farmacias, con tres acciones: 2 Jornadas y un módulo formativo de 12 horas.

PRIMERA SESIÓN 20 de junio

- Breve presentación y visión del sector
Carlos Lapuerta Gerente de Arahealth, Cluster de la Salud de Aragón
- Situación actual de las farmacias en Internet
Inma Riu Farmacéutica, especializada en estrategia y gestión digital.
 - Análisis de la evolución del sector en Internet
 - Resumen marco jurídico
 - Modelos de venta por Internet
 - Recursos necesarios
 - 5 casos de éxito en España: análisis y estrategia diseñada

157

SEGUNDA SESIÓN 20 de julio

- Networking y análisis de la estrategia en el comercio electrónico
Ramón Añaños Consultor de marketing digital
- Análisis de las principales plataformas y empresas que ofrecen venta por internet al sector farmacéutico – Farmacom, Grupo DW y Evolufarma
Carlos Pérez, de Zaragento
- Metodología y acciones para vender por Internet
Narciso Samaniego Responsable del Servicio de Comercio electrónico de la Cámara

TERCERA SESIÓN 4 de octubre Curso Estrategia y Marketing de farmacias en Internet



Cursos:

02/11/2016	ASPECTOS LEGALES EN INTERNET	4
08/11/2016	CURSO ADWORDS CERTIFICACIÓN DE GOOGLE	11
29/11/2016	CURSO ANALYTICS CERTIFICACIÓN GOOGLE	13
14/11/2016	TALLER GESTORES DE TIENDAS EN MAGENTO	6

Número de asistentes: 34

Generados por inscripciones: 10.949€

Coste directo 5.000€

Asistencia a eventos:

- 27 enero: Reunión TECNARA Inaem
- 3 febrero: Reunión CADI
- 4-6 abril: Curso ecommerce internacionalización, Cámara España
- 13 mayo: Desayuno tecnológico CEEI
- 18 mayo: Premios PILOT
- 2 junio: OMEXPO
- 9 junio: Ibercide Jornada estrategia
- 14 junio: Industria 4.0
- 28 septiembre: Jornada Google Gotor Nubalia
- 27 octubre: eAdministración, Subdelegación Gobierno
- Abril-octubre: Reuniones Concepto Club Cámara
- Septiembre-diciembre: Comités de Redacción (Club Cámara)
- 10 noviembre: Summit Madrid Adigital
- 14 noviembre: CENTAC
- 16 noviembre: Aragón Empresa
- 30 noviembre: ADEA

8.- COMERCIO

1.- Convenio de colaboración con el Gobierno de Aragón

El Convenio firmado entre la Cámara Oficial de Comercio, Industria y Servicios de la provincia de Zaragoza y el entonces Departamento de Industria e Innovación del Gobierno de Aragón (actualmente Dpto.. de Economía, Industria e Innovación) en 2008 marcó, fundamentalmente a través de la adenda firmada al mismo en 2010, una profesionalización de los servicios ofrecidos al sector de la distribución minorista en Aragón, que fueron consolidándose en los años posteriores con la firma de convenios más pormenorizados y concretos que los firmados anteriormente.

Aunque la Cámara de Zaragoza ha venido desarrollando durante la última década programas de asesoramiento al comercio, es a lo largo de estos últimos años cuando se han ido completando un conjunto de servicios que aseguran un apoyo integral al sector.

En el programa de **MultiServicios Rurales**, se han culminado todos los objetivos marcados en convenios anteriores:

- Formación de gestores y comunicación entre ellos como forma de intercambio de experiencias exitosas.
- Estandarización de la realización de informes para Ayuntamientos que solicitaron ayudas para abrir un MultiServicio Rural en su localidad.
- Seguimiento de la construcción e implementación de los establecimientos adheridos, así como prestar asistencia técnica a los gestores y Ayuntamientos en el desarrollo de su actividad.
- Asesoramiento a los Ayuntamientos para la selección del gestor y la posterior formación, en su caso, a quienes van a gestionar dicho MultiServicio Rural.
- Dotar de imágenes y contenidos actualizados a la web (www.multiserviciorural.com) y realizar la publicidad, promoción y difusión de la red de MSR.

Esta línea de trabajo, iniciada en 2010, suscitó la elaboración de un Convenio de colaboración entre la Diputación General de Aragón y la Cámara Oficial de Comercio, Industria y Servicios de Zaragoza.

Por tanto, en base a la continuidad de la colaboración con el Gobierno de Aragón, el servicio de Comercio Interior de la Cámara, dentro del que se enmarcan las

actuaciones de Comercio de la Cámara, tiene marcados unos objetivos para 2016 que se circunscriben a:

- Mejorar la eficiencia y competitividad de las pequeñas y medianas empresas comerciales, en aras a lograr un equilibrio armónico de la estructura del sector, con la coexistencia de diversos formatos de empresa y establecimientos, todo ello garantizando la competencia y la libertad de elección de los consumidores, y contribuyendo a un desarrollo equilibrado y sostenible de la estructura urbana de nuestras ciudades.
- Promover la consolidación de los comercios, afianzando los aspectos necesarios para que se puedan adaptar a la situación actual de, podríamos denominar, salida de la crisis económica, y mantengan y potencien su dinámico papel en nuestra economía.
- Asimismo, y en la línea de lo descrito en el párrafo anterior, orientada a la consolidación del comercio urbano, ayudar a mantener el modelo comercial tradicional español, mediante la mejora de la competitividad de las empresas de distribución y del entorno físico en el que se sienta el comercio de proximidad, de forma que no sólo se evite la destrucción de empleo, sino que se mejore su grado de profesionalidad, permitiendo que los recursos humanos que se vinculan a este sector puedan prestar un mayor valor añadido en cuanto a especialización y calidad del servicio.
- Las empresas comerciales que, a pesar de la situación crítica, puedan encontrar vías de crecimiento tendrán un gabinete especializado que les ayude en este crecimiento controlado. Este gabinete les servirá para acompañar al comerciante en su expansión a través de los planes de asesoría personalizada.
- Extender y consolidar el programa de relevo generacional y mantenimiento de la actividad comercial.
- Prestar asesoría y asistencia técnica a los comerciantes en el día a día de su actividad, ayudándoles en la resolución de dudas y consultas jurídicas y de otro tipo que les puedan surgir, para completar el asesoramiento integral que, desde este convenio, se tiene como objetivo prestar al comerciante.
- Extender y consolidar la figura del Multiservicio Rural como instrumento que sirva para asegurar la distribución de bienes y servicios por municipios con escasa población.

- Ayudar a la introducción de las nuevas tecnologías que supone un factor clave en el actual desarrollo empresarial de los comercios.

PROGRAMAS EJECUTADOS

161

- Programa de consolidación y expansión del multiservicio rural.
- Programa para el diseño y ejecución de planes de empresa y excelencia en la gestión.
- Programa para la introducción de tecnologías de la información y comunicación en el comercio minorista.
- Programa de apoyo al relevo generacional.
- Seguimiento.

Las actuaciones de la Cámara de Zaragoza para el desarrollo de este convenio de colaboración en el año 2016 han sido las siguientes:

ACCIONES	Totales €	Actuaciones
Programa de consolidación y expansión del Multiservicio Rural (MSR)	2.408,00	4
Programa para la introducción de Tecnologías de la Información y Comunicación en el comercio minorista	8.100,00	9
Programa para el diseño y ejecución del Planes de Empresa y Excelencia en la gestión	21.550,00	42
• Área de Gestión Empresarial		8
• Gestión de indicadores comerciales		3
• Análisis económico-financiero		5
• Área de Orientación técnico-comercial		17
• Área de orientación Comercial a las empresas		17
• Cliente misterioso		9
• Comunicación y publicidad		8
Programa de Relevo Generacional	16.500,00	22
Seguimiento y Dietas	2.587,00	
Difusión	975,00	
TOTAL	52.120,00	77

COSTE TOTAL DEL PROGRAMA: 52.082,50 Euros

Programa de apoyo al comercio rural

Las actuaciones contempladas este Programa consistirán en el impulso de los establecimientos Multiservicio (MSR) en la Comunidad Autónoma de Aragón. Relación de actividades planteadas como interesantes para los Multiservicios:

- Realización de Informes de Viabilidad Económica y Comercial para los Ayuntamientos que así lo pidan y/o para aquellos que vayan a solicitar alguna ayuda para entidades locales que quieran abrir un Multiservicio Rural.
- Seguimiento y supervisión de la construcción e implementación de los establecimientos adheridos (acondicionamiento, imagen del MSR, etc.).
- Asesoramiento a los Ayuntamientos en la selección del gestor (bases, informe de selección, puesta en contacto...) y apoyo personalizado a quienes vayan a gestionar un nuevo MultiServicio o en los supuestos de MultiServicios que hayan cambiado de gestor (gestión comercial, aprovisionamiento, proveedores...)
- Seguimiento, supervisión y resolución de incidencias.
- Dotar de imágenes y contenidos actualizados a la web www.multiserviciorural.com y realizar la publicidad, promoción y difusión de la red de MSR (redes sociales...).
- Acciones de networking y formación entre gestores de multiservicios rurales.

162

Programa de calidad y excelencia empresarial, programa de innovación, nuevas tecnologías y comercio electrónico

Las actuaciones contempladas en estos programas consistirán en la realización de estudios estratégicos y planes de actuación para la consolidación y el crecimiento empresarial. Estas actuaciones serán efectuadas de acuerdo con la metodología desarrollada por las Cámaras de Comercio aragonesas y el Departamento de Economía, Industria e Innovación durante la ejecución de convenios anteriores en las mismas materias.

El objetivo de esta metodología parte del análisis de la percepción de cambios y tendencias y de la madurez de las empresas para establecer una estrategia de mejora para su consolidación comercial o, en su caso, el impulso y crecimiento empresarial.

Gestión empresarial

INDICADORES COMERCIALES:

Metodología.- Tras la captación se realiza un proceso de captura de datos, información del comerciante y de su programa informático; posteriormente se realiza un arduo trabajo de investigación de datos y planteamiento de recomendaciones y finalmente una entrega en el comercio y aclaración de los puntos incluidos en el informe.

163

Es importante resaltar con el comerciante el objetivo: valorar su negocio desde un punto de vista estrictamente comercial (lo económico se plantea en otro informe) descubriendo los indicadores claves específicos a su sector de actividad, analizándolos conjuntamente y tomando decisiones sobre acciones a emprender, siempre tomando como base los datos económicos.

Toda esta información se completa con valores e indicadores estadísticos sectoriales o generales obtenidos de diferentes asociaciones y organismos que pueden servir de referencia para calcular o contrastar los resultados del comercio.

Estructura del Informe. Índice.

A. Datos de la empresa.

B. Descripción de la Metodología.

1.- Información de partida.

1.1. Antecedentes

1.2. Expectativas.

1.3. Misión, Visión y Valores.

1.4. Posicionamiento estratégico.

1.5. DAFO.

2. Herramientas y Fuentes de Información.

2.1. Hardware.

2.2. Software.

2.3. Fuentes externas.

3. Informes Analíticos.

3.1. Perspectiva Ventas.

3.2. Perspectiva Cliente.

3.3. Perspectiva Oferta.

3.4. Perspectiva producto

3.5. Perspectiva económica.

3.6. Otros informes.

4. Conclusiones y prioridad de acciones.

ECONÓMICO-FINANCIERO:

Metodología.- Evaluación de la situación económico-financiera del comercio con el objetivo de consolidar su posición en el mercado.

Estructura del Informe. Índice.

- a) Presentación y Datos Identificativos
- b) Análisis de Gestión.
- c) Gestión Financiera del Circulante.
- d) Gestión de Existencias e Inventarios.
- e) Gestión de Tesorería.
- f) Gestión de las Cuentas a Cobrar.
- g) Gestión de Financiación a Corto.
- h) Estructura Financiera. Coste de Capital. Inversión.

164

Orientación comercial

COMUNICACIÓN Y PUBLICIDAD:

Metodología.- Se trata de analizar nuevas formas de segmentar el mercado en el sector comercial a través del análisis de la orientación al consumidor de un establecimiento.

Estructura del Informe. Índice.

- 1.- Diagnostico. Datos de la empresa
 - 1.1.- Introducción. Descripción.
 - 1.2.- Oferta: productos y servicios
 - 1.3.- Competencia
 - 1.4.- Dafo
- 2.- Análisis plan de comunicación
- 3.- Presencia on line. Propuesta de acciones en redes sociales
 - 3.1 análisis
 - 3.2 cliente/ mercado
 - 3.3 competencia
 - 3.4 capacidades
- 4.- Propuestas de comunicación y publicidad
- 5.- Guía de acción. Seguimiento

CLIENTE MISTERIOSO:

Metodología.- Tras la visita (de incógnito y sin avisar del día ni la hora) del profesional se elabora un informe en el que se plasman las conclusiones obtenidas tras la realización de una compra realizada por un cliente simulado, por tanto el personal del establecimiento que atiende la venta desconoce su identidad, consiguiendo en todo momento la máxima naturalidad durante la visita.

165

Estructura del Informe. Índice.

- 0.- Objetivo e interpretación del informe
- 1.- Presentación del establecimiento
- 2.- Perfil del comprador
- 3.- Artículos por los que se han interesado
- 4.- Cortesía
- 5.- Credibilidad
- 6.- Capacidad de respuesta
- 7.- Comprensión de un cliente
- 8.- Fiabilidad
- 9.- Comunicación
- 10.- Seguridad
- 11.- Accesibilidad
- 12.- Valoración final y recomendaciones.

Asesoramiento técnico al comercio

Este servicio consiste en prestar, a la vista de las necesidades detectadas en las empresas de comercio, un asesoramiento técnico variado, en distintas materias que afectan a la actividad del empresario de comercio.

Esta asesoría recaerá sobre diferentes áreas, a demanda del comercio y de sus necesidades. Principalmente, el asesoramiento recae en legislación que afecta al desarrollo de la actividad comercial, orientación e información sobre los programas de ayudas y subvenciones existentes, franquicias, horarios comerciales, festivos de apertura autorizados, análisis de mercado... La asesoría es personalizada para la empresa, bien mediante redacción de informes, bien mediante entrevistas personales.

Programa para la introducción de tecnologías de la información y comunicación en el comercio minorista

Metodología.- Se han establecido una serie de fundamentos metodológicos en los que se funda la planificación estratégica del comercio electrónico. En el proceso de consultoría se han establecido una serie de fases:

1. Entrevista personal con responsable/s del comercio
2. Análisis de los datos extraídos de dicha entrevista y análisis de la competencia, en especial de comercio electrónico
3. Elaboración de propuestas
4. Redacción del informe
5. Entrega del informe
6. Presentación del informe al comercio

166

Estructura del Informe. Índice.

1. Datos de la Empresa.
2. Datos Identificativos.
3. Introducción.
4. Anexos:
 - 4.1. Ventajas de Usar las TIC en la Gestión Empresarial.
 - 4.2. Análisis DAFO.
 - 4.3. Resultado del Diagnóstico en Comercio Electrónico.
 - 4.4. Situación actual del Comercio Electrónico.
5. Consultoría.
6. Ayudas.

Programa de relevo generacional

Relevo generacional es uno de los programas que más años llevamos desarrollando desde la Cámara de Zaragoza. Los servicios ofertados consisten en ofrecer apoyo a los comerciantes que cesan en su actividad y, por otro lado, a los emprendedores que quieren comenzar su actividad aprovechando las ventajas que ofrece un establecimiento que ya se encuentra en funcionamiento.

Los servicios ofertados desde este programa son los siguientes:

- Servicios ofertados a quien adquiere el negocio: Asesoramiento jurídico, económico y financiero. Estudio de viabilidad.
- Servicios ofertados a quienes transmiten el negocio:
 - Transmisión de negocios: acciones dirigidas a fomentar y facilitar la cesión de negocios entre personas que pertenecen o no a un mismo núcleo familiar. El fin último es que el negocio en cesión pueda mantener su actividad el máximo tiempo posible.
 - Servicio a la persona que cesa en su actividad comercial: asesoramiento jurídico y económico, además de ofrecerle asistencia personalizada en valoración de traspasos.
- Posicionamiento de la web: actualización, ampliación y difusión de la web como herramienta adecuada de gestión del programa (www.traspasosaragon.com).

SEGUIMIENTO

Son las actuaciones dirigidas al seguimiento, control e información de las actuaciones del presente Convenio.

Metodología.- Se cogerá una muestra de todas las empresas atendidas durante los años 2015 y 2016 (las de años anteriores ya han sido consultadas). Dicha información se plasmará en la Memoria Final de justificación del Convenio e incluirá, al menos, información relativa a cuestiones como valoración de los consultores y del informe, necesidades detectadas, propuestas sobre servicios, etc...

2.- Plan Integral de Apoyo a la Competitividad del Comercio Minorista

Las medidas del Plan se organizan en 10 líneas de actuación que están orientadas a la innovación y competitividad del pequeño comercio, el fomento de los centros comerciales abiertos y mercados municipales, el apoyo financiero a las empresas, la promoción comercial y la reactivación de la demanda, el impulso del relevo generacional y los emprendedores, el aprovechamiento de las sinergias entre comercio y turismo en beneficio de ambos sectores, la mejora de la seguridad comercial, las medidas legislativas, el impulso a la internacionalización y la mejora de la formación y el empleo en el sector comercial. Desde la Cámara de Zaragoza hemos trabajado para **impulsar la adopción por parte de los comercios de metodologías innovadoras y más competitivas en la gestión** de sus negocios.

168

Talleres de formación

En el ámbito del mencionado plan, el Servicio de Comercio Interior ha organizado una serie de talleres formativos con el objeto de incentivar y mejorar la capacidad de las Pymes comerciales en diferentes áreas o materias estratégicas. Hemos ejecutado ciclos formativos en Zaragoza y en puntos estratégicos de nuestra provincia. El índice de asistencia ha sido altísimo, y de la información recabada de los asistentes podemos concluir que la formación sigue siendo uno de los aspectos que más interesan al comercio.

Campañas de dinamización comercial

También durante el 2016, y en el marco del Plan de Competitividad, desde Cámara se decidió trabajar la línea de dinamización de zonas comerciales. Durante el mes de noviembre se han llevado a cabo sendas campañas de dinamización comercial en dos zonas de la ciudad:

- Distrito centro
- Barrio de San José.

Ambas campañas tenían como objetivo principal fomentar y promocionar la compra en los comercios de proximidad de las zonas comerciales elegidas. Con la finalidad de apoyar el consumo, sensibilizar a los residentes de la importancia del equipamiento comercial con el que cuentan, recordándoles que quien compra en su barrio hace la mejor inversión porque se mantiene actividad en las calles, no pierden valor las viviendas y, además, se ahorra a tiempo y desplazamientos.

3.- Actividades de carácter privado

Como actividad originaria del Servicio, realizamos **Asistencias Técnicas** tanto a los comerciantes, en todas sus versiones, franquiciados presentes o futuros que tienen dudas sobre el funcionamiento de este tipo negocios, como a las Asociaciones de Comerciantes colaborando con ellas en el diseño de algunas de sus actividades. Además, hemos trabajado facilitándoles información de última hora sobre las novedades legislativas que afectan al comercio, así como asistencia jurídica en aquéllos supuestos que lo requieran.

169

Asimismo, mantenemos **contacto online** con el comerciante a través de nuestra página web, en la que el Servicio de Comercio tiene su propio espacio en el que colgar toda aquella información relevante para el comercio: noticias de interés, preguntas frecuentes, ayudas y subvenciones...y a través del cual pueden formular las cuestiones que necesiten.

La Cámara de Comercio ha colaborado de nuevo en el **IV Concurso de Escaparates Navideños**, organizado por Heraldo de Aragón, formando parte del jurado. La gala final se celebró en nuestra sede con el doble de participantes del año anterior.



IV Concurso
ESCAPARATES
Navideños

GRANDES PREMIOS
TE ESPERAN

INSCRÍBETE *gratis* A PARTIR DEL 24 DE NOVIEMBRE

Por cuarto año consecutivo, HERALDO organiza el Concurso de Escaparates Navideños de Aragón, una iniciativa de gran aceptación y repercusión mediática en la que comercios aragoneses participan decorando su escaparate con originales motivos navideños.

Además las fotos de los establecimientos participantes saldrán publicadas en HERALDO DE ARAGÓN y en HERALDO.es

PREMIOS

Puesto	Premio
1º	6.000 € en publicidad
2º	4.000 € en publicidad
3º	3.000 € en publicidad

Infórmate en concursoescaparates@heraldo.es

Organiza: **HERALDO**

Colabora: **ARAGON** y **Cámaras Aragón**

Hemos participado como técnicos especialistas en la Comisión Técnica del contrato de redacción del **Plan Director para la Renovación Integral del Mercado Central**, del Ayuntamiento de Zaragoza.

Desde el área se participa en el **Sistema Arbitral de Consumo** de Gobierno de Aragón, asistiendo a las vistas que se celebran como árbitros designados en representación del sector empresarial. También formamos parte del colegio arbitral de la **Junta Arbitral de Transporte**.

170

Además, hemos colaborado en la difusión del proyecto **Pyme Energy Check Up**, organizado desde el Consejo Aragonés de Cámaras.

JORNADAS:

Jornadas sobre Comercio Barrio San José

En abril se celebraron unas jornadas sobre el comercio de proximidad en las que se intervino como ponente.

Jornada Comercio Innovador

El Servicio organizó en mayo un networking entre comerciantes innovadores y con experiencias de casos de éxito o modelos nuevos de negocio con el objetivo de generar propuestas de colaboración con valor y resultados. Las temáticas sobre las que se centraron los debates fueron: comercio online, crecimiento y expansión de la línea del negocio en época de crisis y tu negocio y las redes sociales.





El debate giró en torno a tres mesas, en las que durante un almuerzo, los asistentes pudieron compartir experiencias y estrategias con los ponentes e intercambiar posteriormente la información con las otras mesas, creando así un grupo entre los comerciantes innovadores que ha generado continuidad y nuevas temáticas para el comercio innovador.

Ciclo Formación Farmacias

Se celebraron en noviembre dos formaciones en formato taller para el sector farmacéutico, con el objetivo de ayudar a los encargados de negocios a tomar decisiones en base a criterios objetivos, trabajando tanto en el ámbito del marketing y la estrategia comercial, como en la estrategia de personal.



Jornada sobre la franquicia

Se organizó una jornada sobre la franquicia, en colaboración con la Feria de la Franquicia de Valencia, con el objetivo de ofrecer una completa información sobre los aspectos más relevantes de este sistema, tanto a nivel teórico como a través de la presentación de casos prácticos.

Campaña Comercio Legal

Durante los meses de diciembre y enero, coincidiendo con las compras navideñas, organizamos una campaña de sensibilización sobre la compra en el comercio legal, en colaboración con la Federación de Empresarios de Comercio y Servicios de Zaragoza y el Gobierno de Aragón, bajo el lema "**Compra en el Comercio Legal**".

172

Orientada al consumidor, la campaña se llevó a cabo durante las fiestas navideñas con el objetivo de reforzar y apoyar las compras en el comercio legal en este período. El lema "Compra en el comercio legal" tuvo presencia en los medios de comunicación y también a pie de calle, en mupis publicitarios, destacando la importancia y ventajas de realizar las compras navideñas en este tipo de establecimientos.



Mercados

Durante el pasado año se han mantenido reuniones con diversas entidades y empresas vinculadas con el mundo de los mercados privados. Se elaboró un documental en el que se recogieron tanto imágenes del antes y el ahora de los mercados de Zaragoza como entrevistas y experiencias de comerciantes de los puestos de los mercados.

9.- TURISMO

Proyecto Marca Goya

En el ejercicio 2016, desde el Servicio de Turismo de la Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Zaragoza se ha organizado **la II Edición de la Fiesta Goyesca**. Este proyecto nació con el objetivo fundamental de atraer turismo a Aragón, reactivar y potenciar la actividad turística de una manera integral relacionando aspectos culturales, sociales, medioambientales y, por supuesto, económicos.

Así, durante el primer fin de semana de octubre se programaron una veintena de actividades, con la pintura y el recreacionismo como hilo conductor, que reunieron a unas 500 personas en la localidad zaragozana de Fuendetodos.



La organización de un evento turístico en torno a la figura de Goya, nace en el seno de la comisión de Turismo de la Cámara de Zaragoza. La iniciativa contó además con la participación de la DPZ, los ayuntamientos de ambas localidades, la Asociación de Hoteles de Zaragoza, Aradex y Berría Imagen.

Otra de las acciones convocadas fue el I Concurso de pintura sobre Goya, organizado por la Cámara y dotado con tres premios de 1.000, 500 y 200 euros.



Hitos conseguidos:

- Crear una **imagen de marca** “Zaragoza, ciudad de Goya”, que vincule a Aragón con la figura de Goya y con un evento singular de proyección internacional que perdure en el tiempo.
- Incrementar el **número de visitas** presentando a Zaragoza y, por ende, a la localidad de Fuendetodos, unidos a la figura de Goya, como un destino turístico atractivo para familias, parejas, artistas y grupos de amigos incrementando la oferta de Turismo cultural en Aragón.
- Conseguir que los propios aragoneses participen en el evento, participando en las distintas actuaciones con motivos goyescos inspirados en sus pinturas y grabados, haciendo de la **fiesta goyesca algo altamente creativo y participativo**.
- Conseguir revitalizar la Ruta de Goya, desestacionalizar el turismo en Aragón y generar flujo de visitantes más allá de la ciudad de Zaragoza haciendo partícipes a los municipios y comarcas periféricas. En este caso, donde hay presencia de la obra o vida de Goya.

Otras acciones

- Participación en las jornadas preparatorias del **Plan Estratégico de Turismo** para Zaragoza, organizadas por el Ayuntamiento de Zaragoza.
- Miembros de **Zaragoza Convention Bureau**, como parte de su Comité Ejecutivo, participando, además, en las reuniones que se convocan.
- Participación en la **Acción de Promhotel y Hospitalidad de Hoteles de Zaragoza**, en colaboración con la asociación de empresarios de hoteles de Zaragoza y provincia.



CLUB CÁMARA

CLUB CÁMARA



176

2016 ha supuesto la consolidación del Club Cámara, en sus tres modalidades, como plataforma de negocio y networking para las empresas de Zaragoza. Así, el Club Empresa Líder ha sumado a 30 compañías de referencia a las impulsoras iniciales de la red cameral, Hierros Alfonso, La Zaragozana y Taimwesser.

Junto a ellas, empresas punteras de Zaragoza como BSH Electrodomésticos, Pikolin, Carreras Grupo Logístico, Grupo Herald, Cefa, Airtex Products, Quirónsalud, Ibercaja, Bantierra, Grupo Samca, PwC, Atlas Copco Zaragoza, Grupo Sesé, Industrias Químicas del Ebro, Actio Procesos y Tecnología, Grupo Palafox, Mann Hummel, Alliance Healthcare, Caja Rural de Teruel, Kalibo Correduría de Seguros, Grupo MLN, Martín Martín, Grupo Piquer, Oerlikon, Novaltia, Deloitte, Parque de Atracciones de Zaragoza, Fersa o CaixaBank han llegado para quedarse.

Por su parte, el tejido exportador aragonés está representado en el centenar de empresas adheridas al Club Internacional. Y las pymes y autónomos zaragozanos participan también en los servicios y ventajas de la Cámara de Comercio a través del Club Empresa Red, que ha cerrado el año con casi 80 socios.

ACCIONES DEL CLUB

EVENTOS La Cámara de Comercio de Zaragoza brinda a las empresas un espacio único para acoger sus eventos y actos públicos. De este modo, en 2016 el equipo del Club Cámara participó en la organización de **dos eventos** destacados para empresas socias, como fueron la fiesta del 50 aniversario de Hierros Alfonso y la exposición con la que CEFA celebró sus 70 años de historia.

177

- **HIERROS ALFONSO** Grupo Hierros Alfonso, socio fundador del Club Empresa Líder, quiso celebrar su medio siglo de vida con una fiesta en la sede de la Cámara de Comercio de Zaragoza en la que reunió a proveedores, clientes, empresarios y amigos. A la cita no faltó el director general del Grupo, Fernando Moraga, la presidenta de la empresa, Dolores López, la consejera de Economía e Industria, Marta Gastón, y representantes de un centenar de empresas aragonesas.



- **CEFA** La sede de la Cámara acogió durante tres meses una exposición sobre los 70 años de la empresa zaragozana CEFA. La muestra **‘CEFA, una mirada al futuro 1946-2016’** recorría la historia de la firma desde sus inicios en la fabricación de cápsulas de celulosa hasta su afianzamiento en el sector de la automoción. Unas 2.000 personas visitaron la exposición, de forma particular y a través de visitas grupales concertadas.

Así, media docena de colegios de Zaragoza, el Clúster de la automoción, el pleno de la Cámara o la Asociación de Empresa Familiar de Aragón protagonizaron algunas de los recorridos guiados a la muestra.

La consejera de Innovación, Pilar Alegría, también tuvo oportunidad de visitarla. La exposición dio lugar a la edición de un **libro conmemorativo**. Ambas acciones contribuyen al propósito de la Cámara de Comercio de Zaragoza de recuperar y documentar la historia de las empresas de la provincia.



CONFERENCIAS El Club Cámara ha impulsado, junto a la Fundación Basilio Paraíso e Ibercaja, el ciclo de conferencias “España 2016: Visiones económicas a debate”, que ha permitido a sus socios mantener encuentros de primer nivel con personalidades relevantes del panorama económico nacional.

Así, el ciclo ha contado con ponentes de la talla del presidente de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia, José María Marín; el profesor de Innovación en IE Business School, Enrique Dans; el gobernador del Banco de España, Luis M. Linde; el

expresidente de la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV), Julio Segura; el consejero del banco de España Guillem López-Casasnovas; o el exministro de Trabajo, Valeriano Gómez.



DESAYUNOS DE TRABAJO El Club Internacional ha organizado a lo largo del año encuentros con expertos en diversas áreas del comercio internacional. Desde embajadores hasta empresarios con amplia trayectoria en exportación han analizado las oportunidades de negocio en México, Sudeste asiático, Irán Japón o Rumanía.



- Presente y futuro de la internacionalización de la empresa aragonesa
- Oportunidades de negocio en México
- Irán, levantamiento de las sanciones económicas
- Clima de negocio en los países del Sudeste asiático
- Protección del conocimiento en los procesos de internacionalización
- Japón, su economía y las relaciones bilaterales con España
- Oportunidades de negocio con Rumanía
- Bienvenida y presentación de los nuevos socios



JORNADA SECTORIALES Acciones orientadas a proporcionar información y servicios a los socios sobre asuntos de interés empresarial. Estos son algunos ejemplos:

- Networking del comercio innovador
- Digitalización del sector farmacéutico
- Empresa saludable
- ¡Compíte, juega y gana!
- Ciberseguridad en los negocios
- Gestión de gastos profesionales
- Mantenimiento industrial



PUBLICACIONES EXCLUSIVAS Durante el año 2016 se envió, con carácter quincenal, un boletín o **newsletter** a los socios que incluía información personalizada sobre los clubes, la agenda de actividades, las nuevas incorporaciones, artículos de opinión, noticias e información de interés para los miembros del club. El objetivo es dar visibilidad a los socios y difundir las actividades que realizan.



PUESTA EN MARCHA DE 'REDACCIÓN' El Club Cámara ha lanzado un portal de comunicación hecho para las empresas de Zaragoza. Su propósito es servir de altavoz de las acciones y proyectos que pone en marcha el tejido empresarial de la provincia y convertirse en un foco informativo para empresarios y emprendedores.

Este nuevo canal se estructura en secciones como '5 preguntas a' (entrevistas a personajes relevantes vinculados al tejido económico), 'Conoce a' (perfiles de empresas y organizaciones), 'Mesa abierta' (charlas con expertos) o 'Se habla de' (actualidad de las empresas socias del Club Cámara). La publicación, que se actualiza a diario, está elaborada por un equipo de redactores junto al plantel de expertos de Cámara Zaragoza. Los contenidos se difunden a través de las redes sociales de Cámara Zaragoza.



Cámara

Zaragoza